Margareta Dincă

♦

ADOLESCENŢI ÎNTR-O SOCIETATE ÎN SCHIMBARE

Colecţia de studii şi eseuri - Psihologie

Redactor: Raluca Zaharia
Tehnoredactor: Ionuţ Ardeleanu

© Editura Paideia, 2004
020942 București, România
Str. Tudor Arghezi nr. 15, sector 2
tel.: (+4021) 316.82.08
fax: (+4021) 316.82.10
e-mail: office@paideia
www.paideia.ro

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
DINCĂ, MARGARETA
Adolescenţi într-o societate
în schimbare / Margareta Dincă - Bucureşti :
Editura Paideia, 2004
ISBN 973-596-201-2

MARGARETA DINCĂ

ADOLESCENȚI ÎNTR-O SOCIETATE ÎN SCHIMBARE

PAIDEIA

CAPITOLUL I
PERSONALITATE ŞI CULTURĂ

1.1. Personalitate – societate – cultură

Una din primele definiții ale personalității a fost formulată de Allport în 1937 astfel: „personalitatea este organizarea dinamică la nivel individual a sistemelor psiho-fizice care determină comportamentul şi gândirea prin raportare la mediul înconjurător". Personalitatea reprezintă o configurație unică şi stabilă a sistemelor psiho-fizice structurate pe parcursul evoluției individuale şi determinante pentru comportament.

Prin „personalitate" denumim un ansamblu de trăsături corelative unui stil de viață, unui comportament individualizant pentru o persoană. Psihologii personalității, în acord cu psihologii sociali, recunosc rolul factorilor interni în structurarea comportamentului şi relativa lor stabilitate în timp. Ceea ce desparte cele două abordări este modul de analiză a individualității. Astfel, dacă personologii sunt interesați îndeosebi de structura internă a acesteia şi de relațiile dintre trăsături, „în psihologia socială efortul de descoperire a factorilor interni este întotdeauna precedat de identificarea unor fenomene sau comportamente sociale importante"(Neculau, Dîrțu, 2003, p. 75).

Tot Allport (1981) propunea trei niveluri de analiză a personalității umane în funcție de gradul de generalitate al regulilor sau normelor care reglează relațiile interpersonale. Personalitatea se poate, analiza prin prisma trăsăturilor universale, de grup şi individuale. Astfel, se precizează implicit importanța contextului situațional, a culturii, în structurarea acesteia. Câțiva ani mai târziu, Cattell (1963) vine să susțină modelul propus de Allport, afirmând că: „Neluarea în seamă a situației este una din principalele cauze de judecare greşită a personalității. Cadrul contextual solicită întreaga personalitate, implicit secțiuni cum ar fi cogniția sau afectivitatea" (p. 159).

Personalitatea trebuie privită ca un sistem deschis, care „permite ușoare schimbări în condițiile situaționale, pentru a-și exercita influența", iar „situația trebuie conceptualizată ca un domeniu ce are puterea de a influența comportamentul individului". Zlate (1987) ajunge la o concluzie similară, punând însă accentul pe comportament ca modalitate de manifestare a personalității în social. „Psihologii, în încercarea de a inventaria cât mai multe elemente componente ale personalității (indiferent dacă acestea se numesc însușiri, trăsături, factori), în strădania de a depista structurile, sistemele și subsistemele personalității(...) pierd cel mai ades din vedere tocmai personalitatea. Or, pentru personalitatea totală, integrală a omului, semnificație au nu atât însușirile, «configurațiile de trăsături», cât modul particular de integrare și utilizare comportamentală a acestora" (p. 4).

Toate aceste definiți vin să precizeze faptul că diferențele culturale și practicile sociale modelează comportamentele unei persoane și implicit structura personalității sale. În psihologia socială aceasta este abordată atât din punctul de vedere al determinanților interni, cât și al celor externi. Astfel, comportamente opuse, cum ar fi cooperarea, altruismul, bunătatea *versus* răzbunarea, agresiunea, ostilitatea, se relativizează prin raportare la contextul generativ.

Modelul propus de Sarah Hampson (1996) vine să completeze informațiile referitoare la personalitate. Ea definește personalitatea prin prisma psihologiei sociale și propune trei componente identificabile în structurarea acesteia, și anume: comportamentul pe care persoana „îl aduce pe scena socială", semnificațiile pe care le atașează acestui comportament el însuși și semnificațiile pe care le acordă acestui comportament ceilalți (Hampson, 1996). Așadar *semnificarea* are un dublu sens.

Primul sens se referă la semnificația pe care un individ o acordă propriilor comportamente, operație care se poate numi „autosemnificare a comportamentelor". Semnificațiile atașate propriilor comportamente sunt dependente de modelele educaționale și se răsfrâng în opțiunile pentru viitor, cum ar fi cea profesională. Capacitatea de a acorda semnificații se formează prin prisma relațiilor interpersonale. Mugny și Perez (1996) precizează: „Diverse experiențe interpersonale și intergrupale influențează, mai mult sau mai puțin favorabil, dezvoltarea diverselor activități cognitive asociate calității de a fi inteligent" (p. 52). Doise (1996) a demonstrat că reorganizarea cognitivă într-o discuție colectivă se desfășoară cu ajutorul unor confruntări

şi conflicte socio-cognitive. În fapt, ceea ce se învaţă în primii ani sunt anumite scenarii, adică indicaţii detaliate referitoare la cum să ne comportăm în anumite situaţii, în prezenţa anumitor persoane şi în cadrul unor raporturi sociale determinate.

Al doilea sens se referă la semnificaţia acordată de ceilalţi comportamentelor. Importanţa acesteia a fost precizată de Pavelcu (1970): „Paradoxul cunoaşterii de sine e următorul: cu cât mai departe de mine, cu atât mai aproape. Este nevoie de o verigă intermediară, de o relaţie indirectă între mine ca subiect şi mine ca obiect. Această verigă este *Altul*. Prin *El* ajungem să ne facem o impresie despre imaginea noastră în conştiinţa celorlalţi. *Altul* reprezintă o sursă crucială de informaţii despre mine" (p. 49). Aşadar *evaluarea reflectată* reprezintă una din modalităţile de autocunoaştere, personalitatea fiind „un construct deopotrivă privat, personal, şi public, social" (Lungu, 2003, p. 88).

Un alt concept care trebuie avut în vedere atunci când abordăm personalitatea din unghiul psihologiei sociale este acela de *adaptare psihologică.* Dacă evaluarea reflectată este o modalitate de autocunoaştere, acest al doilea concept propus priveşte relaţia persoană – situaţie sau context. Neculau (2003) explică dezvoltarea comportamentelor insistând pe relaţia situaţie – comportament. „Cunoaşterea situaţiei se desfăşoară paralel cu *faptele situaţionale* prin diferite tipuri de *tranzacţii* care au loc între individ şi mediu, cu scopul de a restabili corespondenţa dintre comportamentul individual şi faptele situaţionale. Individul dobândeşte treptat o anumită competenţă în diagnosticarea situaţiilor şi evaluarea *eficienţei* comportamentului său viitor (p. 77). Aşadar, studiul pesonalităţii obligă şi la o atentă verificare a *proprietăţilor situaţionale* sau *tipurilor de situaţii*, care sunt utilizate şi înglobate în comportamente (p. 77). În acest context, o *taxonomie* a situaţiilor devine necesară.

Un scop important al psihologiei pesonalităţii este descrierea calităţilor diferenţiale ale indivizilor într-o varietate de contexte situaţionale. Endler, printre alţii, a spus că ar trebui dezvoltate strategii pentru o investigare sistematică a situaţiilor: „deşi avem o psihologie diferenţială a indivizilor destul de avansată, psihologia diferenţială a situaţiilor este încă la început" (Endler, p. 258). Mai recent, Hogan, Harkness şi Lubinski (2000), au ajuns la concluzia că „nu există o taxonomie a situaţiilor care să fie acceptată de comun acord şi asupra căreia să se fi convenit în urma unui studiu descriptiv

al personalității“ (p. 291). Acest demers este necesar chiar dacă trăsăturile de personalitate sunt în general percepute ca fiind constructe ce descriu comportamentul în cadrul situațiilor.

O primă încercare a fost a profesorului Van Heck în 1984, care a selectat 20 de situații cu rată mare de apariție în viața cotidiană, cum sunt: conflictul, conversația, cooperarea, declarația de dragoste, examenul, vizita etc.

O taxonomie mai recentă a situațiilor sociale este rezultatul activității de cercetare a grupului de la Universitatea Groningen. Scopul principal al studiului a fost descrierea structurii situațiilor din perspectiva psihologiei personalității. Aceste structuri, consideră autorii, ar trebui să includă domeniul situațiilor care este folosit pentru a exprima trăsăturile de personalitate. Trăsăturile pot fi exprimate prin comportamente relevante într-un context situațional. Cele două variabile în discuție sunt, așadar, comportamentele și situațiile. Din punctul de vedere al comportamentelor, o taxonomie acceptată și validată pe diferite populații este cea propusă prin Big Five, prin prisma a cinci dimensiuni, sau cinci factori (De Raad, 2000; Wiggins, 1996). Din punctul de vedere al structurii situațiilor, clasificarea propusă a avut drept criteriu capacitățile de adaptare a persoanelor la diferite niveluri de complexitate a contextului (sau a situației sociale).

În acest studiu, participanții au fost rugați să clasifice (cuantifice) măsura în care sunt capabili să facă față unui set diversificat de situații. Ideea de bază a modurilor sistematice de a face față situațiilor corespunde unei forme de *coping* în care acesta este conceput ca o tendință dispozițională (Suls, David și Harvey, 1996; Watson și Hubbard, 1996).

O primă analiză a componentelor principale a clasamentelor personale a scos la iveală patru tipuri de situații:

1. situații agreabile
2. situații de disconfort
3. situații de conflict interpersonal
4. situații care implică normele sociale.

Analiza secundară, de profunzime, a evidențiat, o nouă clasificare în cinci categorii. Acestea sunt:

1. Situații de disconfort (a fi internat în spital, a avea un eșec, a fi trist, a face o greșeală, a vedea ceva neplăcut).

*2. Situații agreabile (*a ieși în oraș la o cafea, a participa la o petrecere, a face o glumă, a întâlni o cunoștință, a dori să faci dragoste).

3. Situații care implică luarea unor decizii (a participa la o discuție, a-și susține punctul de vedere, a da pe cineva în judecată, a vrea să convingi pe cineva, a vrea ceva diferit decât vor ceilalți).

4. Situații care implică norme de conduită socială (a-și cere scuze, a fi martor la un accident ușor, a fi musafir, a observa că un copil s-a rănit, a avea grijă de cineva).

5. Situații de rutină zilnică (a merge la culcare, a te întoarce acasă, a lua cina, a fi pierdut în gânduri, a trebui să te trezești).

Considerând această taxonomie a situațiilor ca o bază, studiile antropologice se centrează pe relația cultură – personalitate sau, altfel spus, pe studiul conceptului de personalitate corelativ unei culturi bine definite. Aceasta fiind o modalitate specifică de abordare a relației individual – social, care se focalizează pe modalitățile în care formarea personalității este determinată social, de valorile culturale. Cultura nu este, din această perspectivă, o entitate socială, ci reprezintă exprimarea socialului într-o situație bine definită. Dimensiunea culturală nu este altceva decât o dimensiune socială, adaptată și adoptată de către membrii unei comunități. Sfera conceptului cuprinde totalitatea cunoştinţelor teoretice şi practice determinate de normele și valorile împărtășite de grup.

Cultura se exprimă în acest sens prin intermediul unui stil de viață specific unei anumite societăți. Acestei afirmații i se poate ataşa definiția dată de Bercovitz (1962): „cultura este un mod de viață al unui popor, în timp ce societatea este o grupare de persoane care respectă un anumit mod de viață“.

Pentru a avea o imagine mai clară, putem considera cultura o matrice socială care determină conduitele membrilor unei societăți, impunându-le modelele de comportament în conformitate cu care se va organiza stilul de viață și relațiile interpersonale.

Această matrice socială corespunde la ceea ce antropologii numesc *personalitate de bază.* Este vorba despre un concept operațional care desemnează efectele produse de modelele culturale și descrie modul în care factorii culturali devin activi la nivelul societății. Personalitatea de bază a fost definită de Kardiner (1939) ca fiind „o configurație psihologică particulară, specifică membrilor unei societăți date, care se manifestă printr-un stil de viață – cadru, care se particularizează la nivel individual“.

Pentru Kardiner personalitatea de bază este formată din „instituțiile primare", în special familia, cu modul său de funcționare (reguli, sisteme de educație). Instituțiile primare își exercită influența asupra „instituțiilor secundare", adică asupra sistemelor de valori și norme ale unei societăți. Înțelegem astfel că personalitatea de bază, ca „un loc central" al sistemelor de interacțiune între indivizi și societate, reprezintă și nivelul la care modelele culturale intervin activ, modelând stilul de viață. Personalitatea de bază ca expresie a conduitelor aprobate social demonstrează importanța învățării sociale.

Valorile și modele culturale au rolul de a asigura integrarea individului în social. Inserția socială se realizează prin încorporarea, interiorizarea acestora. Interiorizarea valorilor culturale, sau socializarea, nu trebuie înțeleasă ca un proces de simplă determinare socială, căci adoptarea modelelor constituie un proces de transformare a valorilor propuse prin prisma valorilor personale.

Definind personalitatea ca o structură dependentă de social și cultural, se impune a delimita o serie de relații, ca și modalitățile în care societatea și cultura participă la structurarea acesteia. În explicarea conduitelor sociale se impune definirea unor concepte și relații de tipul: atitudini și comportamente, socializare, prosocialitate și reciprocitate, învățare socială și culturală, reprezentări, obiceiuri, valori și credințe.

1.2. Atitudini şi comportament social

Relația atitudine – comportament a fost definită în psihologie ca o relație de determinare. Atitudinea reprezintă „o dispoziție internă a individului, care subîntinde percepția sa și reacțiile sale față de un obiect sau un stimul. Atitudinile sunt constant prezente în comportament". (Boza, 2003, p. 125)

Prin definirea conceptului de atitudine, psihologia socială pune accentul pe importanța interacțiunii persoană – context social și pe modul relativ constant de a reacționa în situații asemănătoare, bazat pe o anume structură psihică stabilă. În acest sens, Allport (1981) definește atitudinea ca fiind o dispoziție mintală și neurologică organizată în funcție de experiență și exercitând o influență dinamică asupra comportamentului individului. Astfel

privită, atitudinea este o dispoziție orientată spre acțiune. Nenumărați alți autori, preluând această abordare, au considerat că atitudinea este corelată comportamentului și în special rolului social. În acest context se pot descrie trei componente esențiale ale atitudinii, și anume: cea afectivă, cea cognitivă și cea comportamental – conativă.

• *Componenta afectivă a atitudinii* se susține prin existența emoțiilor pozitive sau negative raportate la un obiect. Așadar atitudinea nu este o stare neutră, ci o trăire afectivă care rezonează cu exteriorul.

• *Componenta cognitivă* include opiniile și credințele persoanei raportate la un aspect al realității sociale.

• *Componenta comportamentală sau conativă* se referă la determinantele unei reacții exterioare, a conduitei.

Această structură este susținută și de rezultatele altor cercetări empirice. În ultimii ani accentul cade mai mult pe latura cognitivă, considerându-se că atitudinea reprezintă un sistem de credințe și valori care se bazează pe evaluări raționale care permit adaptarea socială a persoanei (Petty, Cacioppo, 1986; Rathus, 1981).

În aceste condiții, atitudinile îndeplinesc mai multe funcții și anume: de adaptare, de cunoaştere și acomodare și, în fine, de protecție a Sinelui. Ele intervin în diverse tipuri de relații sociale și permit persoanei să-și mențină constanța imaginii de sine și să facă față factorilor de stres prin mecanisme de adaptare socială (La Piere, 1934).

Analiza predictivă a unui comportament pornind de la atitudini depinde de evaluările cognitive pe care individul le face asupra intențiilor celuilalt, ca și asupra necesității de a se conforma acestor intenții. Prin urmare, într-o situație dată, predicția unui comportament se poate face având în vedere relația dintre atitudinile unei persoane și răspunsul la presiunea socială reprezentată de „Alții".

1.2.1. Dimensiuni ale comportamentului social

Triandis în 1995 a demonstrat că fiecare comportament social poate fi descris ca un punct din spațiul matematic cvadridimensional prin următoarele patru dimensiuni:

1. asociere și comportament suportiv *versus* disociere, evitare, agresivitate și comportament negativ;

2. nesubordonare, dominare, inițiativă *versus* subordonare, conformism, obedienţă;

3. formalism, respectarea normelor culturale *versus* intimitate, spontaneitate, relativ nonconformism;

4. deschidere, reacţii evidente şi vizibile *versus* mascare, comportament fantezist neobservabil, ascuns.

Analiza făcută de Triandis şi Lonner (1980) cu privire la aspectul transcultural al comportamentelor susţine caracterul universal al primelor două dimensiuni. A treia şi a patra dimensiune nu au fost validate prin studii ulterioare ca fiind universale, deşi ipotetic ele sunt corecte.

Hogan (1983) preia teoria anterioară şi o aplică în studii de personologie asupra sociabilităţii. El demonstrează că cele mai multe dimensiuni ale personalităţii, aşa cum sunt ele definite de diferite abordări, sunt combinaţii variate între cele două dimensiuni ale comportamentului social menţionate mai sus, asociere – disociere şi nesubordonare – subordonare. Spre exemplu, extraversia se regăseşte în comportamente asociativ-subordonate, neuroticismul este corelativ comportamentelor de tip nesubordonat-disociativ, anxietatea este în legătură cu comportamentele subordonat-disociative, în fine, originalitatea se asociază cu comportamente asociativ-nesubordonate.

Epstein (1979, 1980) pornind de la teoria lui Hogan, consideră a fi greşită abordarea personalităţii prin prisma unor comportamente determinate de un cadru specific. El propune o abordare independentă de contextul cultural şi stabilirea unor indici care pot permite prognoza comportamentală indiferent de tipul de societate în care trăieşte persoana.

Enumerarea acestor direcţii de studiu şi de abordare a relaţiei personalitate – societate ne permite o întrebare legitimă: Ce tipuri de indici şi dimensiuni sunt mai adecvate? Care sunt cei mai corecţi şi adaptaţi la un nivel mai larg social?

Un posibil răspuns este cel sugerat de Goldberg (1981) care a analizat exhaustiv tipologii ale personalităţii şi s-a întrebat care anume este cea mai potrivită să fie universală. De asemenea, analizând cele mai frecvente dileme ale relaţiilor interpersonale, concluzionează că există câteva întrebări generale, pe care toţi oamenii şi le pun, mai mult sau mai puţin conştient. Acestea sunt:

• Este X activ şi dominator sau pasiv şi submisiv? (Pot eu să-l intimidez pe X sau X va încerca să mă intimideze pe mine?)

• Este X agreabil (prietenos şi plăcut) sau dezagreabil (rece şi distant)?

• Pot avea încredere în X? (Este X responsabil şi conştiincios sau neserios şi neglijent?)

• Este X dezechilibrat (imprevizibil) sau raţional (stabil)?

• Este X inteligent sau prost? (Cât de uşor îmi va fi mie să-l învăţ pe X?) (Goldberg, 1981, p. 161)

Toate aceste întrebări urmăresc să determine comportamente care să se subordoneze celor două dimensiuni, iniţial precizate de Triandis si Vasiliou (1967): asociere – disociere, nesubordonare – subordonare, care sunt astfel esenţiale în stabilirea relaţiilor interpersonale. Iar din punct de vedere al trăsăturilor de personalitate se pare că modelul *Big Five* (Costa, McCrae, 1985) poate fi considerat universal.

Controversa majoră contemporană în evaluarea personalităţii priveşte diferenţierea şi utilitatea abordării prin prisma trăsăturilor de personalitate, considerată de mulţi clasică, *versus* abordarea prin intermediul comportamentelor. Se face o distincţie între specificitatea comportamentală, cu descriptori abstracţi şi itemi necondiţionali, care evident nu sunt sensibili la un specific situaţional şi specificitatea situaţională, cu descriptori concreţi şi itemi condiţionali care se referă la comportamentele derivate din situaţie.

Paradigma lexicală a abordării lingvistice a dimensiunilor de personalitate susţine abordarea situaţională afirmând că analiza dicţionarului limbajului natural poate oferi o bază pentru o taxonomie cuprinzătoare a trăsăturilor de personalitate (Norman, 1963). Limbajul natural este un depozitar al descriptorilor potenţiali pentru personalitate (Goldberg, 1981), iar acele diferenţe care sunt cele mai semnificative în tranzacţiile cotidiene între oameni pot fi încodate în limbajul lor. Fiske şi Cox (1979), Livesley şi Bromley (1973) susţin că adjectivele sunt descriptorii cei mai adecvaţi când se fac descrieri libere ale personalităţii

O clasificare a limbajului folosit în evaluarea personalităţii care reuneşte abordarea comportamentală şi a cea situaţională a fost prezentată de De Raad prin asocierea descriptorilor utilizaţi în *Big Five* cu taxonomia situaţiilor generatoare de comportamente. De asemenea, Hofstee (1988) a stabilit patru tipuri de itemi posibili pentru instrumentele de tip *Big Five* care indeplinesc condiţia asocierii comportamental – situaţional, şi anume:

1. adjective singulare („extravertit“, „stabil“, „conştient“) care sunt simultan abstracte şi necondiţionate;

2. verbe singulare („roşeşte“, „insultă“), care sunt specifice/concrete din punct de vedere comportamental, dar rămân necondiționate;

3. propoziții adjectivale („este deschis când se află în prezența altora“), care, deşi nu au specificitate comportamentală, au specificitate situațională;

4. propoziții având centrul de greutate pe sensul verbului („se bâlbâie când este în prezența unei persoane de sex opus“), care denumesc atât comportamente cât şi situații.

Big Five, una din cele mai utilizate probe de evaluare a personalității din ultimii ani, este rezultatul acestor controverse. Costa şi McCrae (1985), John (1990) au utilizat pentru construcția celor cinci superfactori depozitul de date oferit de conținuturile unor teste deja existente. Cei doi au folosit Scalele *Big Five* de 40 de adjective bipolare ale lui Goldberg pe care le-au combinat cu un set suplimentar de alte 40 de scale de adjective şi cu o versiune timpurie a testului NEO (cu trei scale: nevrotism, extraversie şi deschidere).

Analiza factorială a rezultatelor permite o primă descriere a modelului de cinci mari superfactori (McCrae, 1990), care astfel pot fi măsurați printr-un chestionar, denumit NEO PI. Pasul următor a constat în completarea chestionarului cu două noi scale, agreabilitatea şi conştiinciozitatea, astfel încât în 1987 proba se definitivează şi este considerată o sursă primară pentru descrierea celor cinci factori.

Studiile ulterioare au urmărit delimitarea empirică a fațetelor factorilor prin construcția unor scale paralele, soluție ideală din punct de vedere conceptual pentru estimarea fidelității, şi anume NEO Personality Inventory Revised (NEO PI R), Costa şi McCrae, 1989; Professional Personality Questionnaire (PPQ), Kline & Lapham, 1992; Zuckerman-Kuhlman Personality Inventory, forma a III-a (ZKPQ III), 1992; Big Factor Questionnaire (BFQ), Caprara, Barbaranelli, Borgogni, Perugini, 1993.

În 1993, Ostendorf & Angleitner realizează un studiu de evaluare a instrumentelor de măsurare a celor cinci superfactori, şi anume a chestionarelor: NEO PI R, PPQ, ZKPQ III. Metodologic, demersul a constat în aplicarea pe acelaşi eşantion atît a chestionarelor cât şi a unei liste de 179 de adjective bipolare, un instrument derivat direct dintr-un studiu lexical. Această probă denumită BARS permite calculul scorurilor factoriale în baza scalelor de evaluare. Rezultatele au evidențiat valoarea discriminativ diagnostică a chestionarului NEO PI R de a evalua cei cinci superfactori.

Celelalte două chestionare, PPQ şi ZKPQ III prezintă încărcături factoriale mai puțin clare, scalele respective fiind puternic încărcate pentru mai mulți factori simultan, sau chiar fără nici o încărcătură factorială clară. Astfel, nici una dintre cele cinci scale ale testului PPQ (insecuritate, blândețe, introversie, conştiinciozitate, convenționalitate) nu prezintă o încărcătură semnificativă pentru factorul nevrotism; scalele insecuritate, introversie, convenționalitate contribuie toate semnificativ la factorul deschidere („intelectual"). Iar scalele blândețe şi introversie contribuie semnificativ la factorul agreabilitate. Situația este asemănătoare pentru ZKPQ-III, unde nici una dintre cele cinci scale ale testului (impulsivitate, nevrotism-anxietate, agresivitate-ostilitate, activism şi sociabilitate) nu contribuie la factorul intelectual (deschidere). De asemenea, scalele impulsivitate şi sociabilitate contribuie semnificativ pentru factorul extraversie, iar scalele impulsivitate şi activism contribuie semnificativ la factorul conştiinciozitate.

Una din ultimele cercetări europene asupra acestui instrument s-a realizat în 1995 la Universitatea din Groningen de către Hendriks, Hofstee, De Raad şi Angleitner şi a permis construcția unei noi variante a *Big Five* numită *Inventarul de personalitate a celor cinci mari factori (FFPI).* Având trei versiuni standardizate, olandeză, engleză şi germană, chestionarul cuprinde 100 de itemi scurți şi concreți pentru auto şi heteroevaluare şi permite obținerea de scoruri generale pentru fiecare din cei cinci mari factori, precum şi scoruri parțiale pentru 40 de fațete bipolare ale acestora. Prin cercetări ulterioare, la care au participat, alături de olandezi, şi Costa şi McCrae, s-au validat diferitele fațete ale superfactorilor.

Având în vedere specificitatea înaltă a acestui tip de probă (evaluarea personalității se face la intersecția comportamental-situațional) există posibilitatea ca structura intrafactorială a celor cinci superfactori să difere în funcție de spațiile cultural-lingvistice, în conformitate cu ceea ce populația respectivă consideră util în evaluarea comportamentului sau a situației. Dimensiunile de bază ale personalității evaluate de *Big Five* (Costa, McCrae, 1985) sunt:

• extraversia (persoanele care obțin performanțe mari pe această scală sunt vorbărețe, sociabile, aventuroase, deschise);

• agreabilitatea (persoanele care obțin performanțe mari pe această scală sunt cooperante, liniştite, blajine);

• conştiinciozitatea (persoanele care obţin performanţe mari pe această scală sunt responsabile, scrupuloase, perseverente);

• stabilitatea emoţională (persoanele care obţin performanţe mari pe această scală sunt calme, liniştite, echilibrate);

• deschiderea la experienţă sau autonomia (persoanele care obţin performanţe mari pe această scală sunt raţionale, imaginative, culte).

Există câteva cercetări empirice care au verificat ipotezele lui Goldberg privitoare la capacitatea limbajului natural de a descrie personalitatea reală, printre care cea realizată de Leung şi Bond (2002). Cei doi au început prin a colecta o serie de expresii utilizate de populaţia chineză în limbajul comun pentru a descrie trăsăturile de personalitate, pe care le-au ordonat descrescător în funcţie de frecvenţa utilizării lor. Analiza factorială a permis extragerea a cinci dimensiuni de personalitate prezente în cultura chineză, dimensiuni care se corelează semificativ cu superfatorii *Big Five*. Astfel, dimensiunea chineză a „orientării sociale“ are legătură cu dimensiunea „Agreabilitate“ din modelul celor cinci factori; „competenţa“ cu „Stabilitatea emoţională“ şi „Deschiderea la experienţă“; „expresivitatea“ cu „Extroversia“; „autocontrolul“ cu „Agreabilitatea“ şi „optimismul“ cu „Stabilitatea emoţională“.

Factorul din modelul *Big Five* care nu se regăseşte în cultura chineză este „Conştiinciozitatea“. Autorii oferă o posibilă explicaţie a acestei absenţe, şi anume aceea că în cultura chineză se pune un foarte mare accent pe comportamentul moral, demn de încredere. Oamenii sunt educaţi să fie conştiincioşi într-o asemenea măsură încât diferenţele individuale pe această variabilă nu sunt valabile.

Aceste rezultate sunt importante deoarece pe de o parte demonstrează că o serie de dimensiuni pot să nu fie prezente sau importante în egală măsură în toate culturile. Iar pe de altă parte este evident că aceste dimensiuni neuniversale particularizează şi individualizează culturile şi comunităţile umane. Astfel, comportamentele care se incadrează în dimensiunea asociere-disociere (Triandis, 1995) sunt modalităţi de interacţiune subordonate unei dimensiuni etice. De exemplu, în Laponia conversaţia este subordonată unor necesităţi reale, cu alte cuvinte, laponii conversează doar atunci când pot transmite o informaţie sau „doar atunci când au ceva de spus“. În U.S.A şi nu numai, tăcerea sau lipsa comunicării implică ostilitate, aşa că se practică o conversaţie uşoară chiar dacă informaţia transmisă este fatică.

Aşadar, modelul celor cinci factori are legătură cu dimensiunile comportamentului social, descrise de Triandis şi Lonner (1930). Spre exemplu, comportamentele asociative au în mod clar legătură cu „Agreabilitatea". Ne putem aştepta la mai multă „amabilitate" în societăţile de tip colectivist, care interacţionează cu membrii din interiorul grupului, decât printre membrii societăţilor de tip individualist. Asocierea-disocierea, sau frecvenţa interacţiunilor, este în mod clar în legătură cu „Extroversia", care este un factor mai important în culturile individualiste decât în cele colectiviste, în special când sunt prezente noi grupuri.

Dimensiunea care nu poate fi explicată prin acest model este deschiderea la experienţă sau autonomia, însă aceasta poate fi la fel de bine o a patra dimensiune universală întrucât ea reflectă inteligenţa. Se admite că inteligenţa este definită în mod diferit în fiecare cultură. Cu toate acestea, ea are o serie de elemente comune în toate culturile.

Spre exemplu, pentru cei care definesc o persoană inteligentă ca fiind „lentă şi corectă şi ştie ce anume aşteaptă cei mai în vârstă" ar fi de acord că trebuie să fii capabil să înveţi ceea ce cei mai vârstnici aşteaptă de la tine şi de asemenea ar fi de acord cu întrebarea lui Goldberg: Este X inteligent?

1.3. Socializare, prosocialitate şi reciprocitate

Conceptul *socializare* desemnează un fenomen foarte complex, cu multiple faţete. În psihologia socială, studiile asupra socializării s-au focalizat îndeobşte asupra unor aspecte ale acestuia, şi anume: învăţarea socială, dezvoltarea etică şi dezvoltarea cognitivă.

Conceptul de identitate reuneşte toate cele trei faţete enumerate mai sus. Astfel, identitatea este o structură psihică care îi permite individului să se raporteze atât la sine, cât şi la ceilalţi şi reuneşte valori ale contextului social şi structuri cognitive specifice care se formează în procesul de învăţare socială.

Socializarea este un proces esenţial care permite înţelegerea pe de-o parte a tipului de relaţii care se stabilesc între individ şi context social sau cultură şi, pe de altă parte, a modalităţilor de structurare a identităţii. Socializarea este procesul care permite şi asigură dezvoltarea, structurarea atitudinilor, elemente definitorii ale identităţii.

Modalitatea sau demersul prin care se structurează identitatea presupune o serie de interacțiuni între individual și social, care permit stabilirea propriei unicități și individualități. Individualizarea este "un proces de diferențiere ce are drept scop dezvoltarea personalității individuale" (Jung, 1986).

Unul din comportamentele definitorii în relațiile interpersonale este comportamentul prosocial, căruia i se alătură cu un rol la fel de important cel de reciprocitate. Comportamentele prosociale și reciproce se achiziționează, se învață în procesul socializării și asigură debutul și susținerea relațiilor interpersonale. Ca norme interiorizate, reciprocitatea și prosocialitatea fac parte din sistemul de atitudini, putându-se încadra în sistemul de norme ale responsabilității sociale.

Prosocialitatea reprezintă un concept explicativ și cu o sferă mai largă prin raportare la reciprocitate. Prosocialitatea conduce la reciprocitate deoarece persoanele prosociale preferă rezultate echitabile în favoarea celor avantajoase (Cremer, van Lange, 2001). Comportamentul prosocial este definit ca fiind „acel comportament intenționat, realizat în afara obligațiilor de serviciu și orientat spre susținerea, conservarea și promovarea valorilor sociale" (Chelcea, 2003, p. 181).

Referitor la comportamentul prosocial se cunosc mai multe teorii. Ne vom limita la expunerea pe scurt a celor sociologice și psihologice.

Conform teoriilor sociologice, prosocialitatea este o normă interiorizată a responsabilității sociale care determină o serie de comportamente de ajutor față de persoane aflate în dificultate și dependente într-o oarecare măsură. Ajutor care este necondiționat și nu se asociază cu așteptări relative la o recompensă (Bercowitz, 1962; Chelcea, 2003).

Teoriile psihologice explică prosocialitatea prin intermediul echității sau al relației cost-beneficiu. Teoria echității are la bază două enunțuri. Primul susține că oamenii tind să mențină echitatea în relațiile interpersonale, pentru că inechitatea produce disconfort psihic. Al doilea, sentimentul de inechitate-echitate este generat de raportul „cât dau *versus* cât primesc". Cercetările au dovedit că, cel mai frecvent, comportamentul de ajutor se declanșează atunci când beneficiile se estimează a fi mai mari decât costurile. Latane și Darley (1970) au demonstrat că frecvența ajutorului dat este invers proporțional cu costul comportamentului, cu cât costul este mai ridicat, cu atât frecvența actelor de întrajutorare este mai redusă.

În sfera conceptului de cost trebuie diferențiat între *cost real* şi *cost perceput* al ajutorului. Astfel, se consideră un cost ridicat dacă percepem ajutorul pe care am putea să îl acordăm ca aducând prejudicii statutului nostru social sau prestigiului. De asemenea, costul se află în raport invers proporțional cu competența; cu cât o persoană este mai competentă, cu atât va evalua ajutorul dat ca fiind mai puțin costisitor. Reciproc, cu cât o persoană este mai puțin competentă, cu atât ajutorul acordat va fi considerat mai costisitor. Existența abilităților face ca anticiparea costurilor să fie mică şi reacțiile de ajutor mai frecvente (Schwartz, 1970).

Alte variabile care intervin în dezvoltarea comportamentelor prosociale sunt experiențele anterioare şi stările afective. Astfel, atât experiențele, cât şi trăirile afective pozitive sunt mai frecvent asociate cu comportamente de ajutorare, comparativ cu experiențele şi stările afective negative (Isen, Levin, 1972).

Chiar dacă prin modelul educațional comportamentele de ajutorare, prosociale, au fost puternic valorizate, acestea nu vor fi declanşate în orice context. Profesorul Chelcea precizează: „Când costul comporta-mentului social este prea ridicat, intervin mecanisme de apărare a eului: evadare, reinterpretarea situației, modificarea evaluării persoanei care solicită ajutor, acceptarea «efectului de spectator» etc.“ (Chelcea, 1996, p. 449).

O serie de studii au urmărit să descrie trăsăturile de personalitate asociate comportamentelor prosociale. Astfel, s-a demonstrat că stima de sine se corelează puternic cu astfel de comportamente (Reykowski, 1976); persoanele care se percep ca având controlul situațiilor au o tendință evident mai mare de a dezvolta comportamente de ajutor (Rotter, 1966); nonconformismul, ca şi sentimentul marginalizării, se asociază cu reacții de ajutor; fiind un comportament învățat, identificarea cu un model moral în care ajutorul este bine valorizat generează, de asemenea, comportamente de întrajutorare (Lerner, 1971).

Reciprocitatea reprezintă o puternică formă de influență socială care constă în tendința de a răsplăti favorurile pe care alții ni le fac. „Nici o datorie nu este mai indispensabilă ca aceea de a răsplăti bunătatea“, spune Cicero, adăugând că „toți oamenii îşi pierd încrederea în cineva care a uitat un bine“. Când cineva primeşte un ajutor, într-un fel sau altul se simte inconfortabil până când datoria (materială sau morală) este stinsă. Spre

exemplu, atunci când cineva ne invită la cină, ne simțim obligați să răspundem la fel, printr-o invitație, în viitorul apropiat."

Thurnwald (1932) consideră că reciprocitatea este un principiu imperativ primordial şi fundamental al întregii vieți sociale şi etice, atât în societățile primitive, cât şi în cele foarte dezvoltate. El consideră reciprocitatea ca fiind o condiție a echilibrului şi coeziunii sociale, căci relațiile interpersonale se bazează pe conceptul de dăruire şi returnarea unui echivalent.

Norma reciprocității, în forma sa universală, presupune două cerințe minime, interrelaționate, şi anume:

• oamenii ar trebui să-i ajute pe cei care i-au ajutat în trecut,

• oamenii nu ar trebui să facă rău celor care i-au ajutat.

Generic vorbind, norma reciprocității poate fi percepută ca o dimensiune prezentă în toate sistemele de valori şi ca făcând parte din „componentele principale" ale codurilor morale.

A considera că există o normă a reciprocității universale nu este acelaşi lucru cu a afirma că aceasta este necondiționată. Necondiționarea ar fi diferită de caracteristica fundamentală a normei reciprocității, care impune anumite obligații ca răspuns la avantajele conferite de alții. De altfel, aceste obligații de răsplătire sunt contingente în raport cu valoarea atribuită serviciului primit. Valoarea serviciului şi, deci, a datoriei, este proporțională şi diferă în funcție de intensitatea nevoii beneficiarului la momentul acordării serviciului („prietenul la nevoie se cunoaşte"); posibilitățile celui care acordă serviciul („a-şi lua de la gură ca să-l ajute"); motivele atribuite celui care acordă serviciul (dezinteresat sau nu) şi natura constrângerilor care sunt percepute (existente sau total absente).

Norma reciprocității funcționează diferit în culturi diferite. În Filipine, de exemplu, sistemul „compadre" surclasează şi depăşeşte sfera politică, economică sau alte sfere instituționale. „Compadres" sunt legați printr-o normă de reciprocitate. Dacă o persoană plăteşte, la nevoie, nota de spitalizare unui „compadre", acesta ar putea fi obligat, spre exemplu, să îl ajute pe fiul primului să obțină o slujbă. În SUA, pe de altă parte, astfel de tendințe sunt mai atenuate, într-o anumită măsură, şi pentru că relațiile dintre prieteni sunt mai puțin instituționalizate. Thurnwald (1932) susține că norma reciprocității stipulează ca dimensiunea răsplatei să fie „aproximativ echivalentă" cu ceea ce a fost primit. Problema echivalenței este una dificilă, dar importantă. Dacă există de fapt o normă de reciprocitate care cere în

mod expres ca răsplata să fie pe măsura serviciului primit, este o întrebare empirică. La fel se întâmplă şi cu dilema dacă o astfel de normă face parte dintr-o normă mai generală, care cere să se recompenseze cumva (nespecificat cum) binefăcătorul.

Anterioară logic acestei probleme este aceea referitoare la înţelesul echivalenţei. Echivalenţa poate avea cel puţin două semnificaţii distincte, şi anume heteromorfă şi homeomorfă. În primul caz, al reciprocităţii heteromorfe, echivalenţa ar putea însemna că lucrurile implicate în acest schimb ar putea fi distincte fizic, dar egale ca valoare, aşa cum este ea definită de participanţii la schimb. În cel de-al doilea caz, al reciprocităţii homeomorfice, echivalenţa ar putea însemna ca obiectele implicate în schimb sau circumstanţele în care are loc aceasta să fie asemănătoare fizic sau identice ca formă. Echivalenţa, în cazurile de mai sus, se referă la o evaluare a „obiectelor" schimbate care este făcută de cei implicaţi în acţiune, şi nu înseamnă că schimburile pe termen lung vor fi în mod obiectiv egale ca valoare.

Istoric, cea mai importantă expresie a reciprocităţii homeomorfice se regăseşte în normele reciprocităţii negative, adică în sentimentele de răzbunare, unde accentul nu este plasat pe răsplată, ci pe pedeapsă, fapt cel mai bine exemplificat de legea talionului.

Se definesc două funcţii distincte ale normei reciprocităţii în cadrul grupului, şi anume funcţia stabilizatoare şi cea de „mecanism declanşator". Astfel, ea ajută la iniţierea interacţiunii sociale şi este „activă" în fazele iniţiale de funcţionare a grupurilor, înainte ca ele să dezvolte un sistem de statute şi roluri proprii, diferenţiate şi acceptate unanim.

Discutând despre norma reciprocităţii ca despre un mecanism declanşator ne situăm în afara perspectivei obişnuite a teoriei funcţionale. Teoria funcţională se concentrează în mod normal asupra sistemelor deja stabilite „care funcţionează" şi a mecanismelor prin care un sistem social stabilit este capabil să se întreţină pe sine însuşi. Deşi teoria funcţională se preocupă de probleme ca pregătirea participanţilor individuali prin socializare de a juca un rol în sistemele sociale, modelele sale teoretice generale nu includ decât rareori considerarea sistematică a începuturilor sistemului social ca atare. Şi, prin urmare, nu îşi pun în mod formal întrebări asupra naturii mecanismelor necesare pentru a pune bazele unui asemenea sistem. Dar fiecare sistem social are o istorie a sa, ceea ce înseamnă că are

începuturile sale, chiar dacă acestea sunt ascunse într-un trecut îndepărtat. Iar acest început este foarte posibil să fie determinat chiar de norma reciprocității. Să presupunem că două persoane posedă amândouă bunuri dorite de celălalt. Să mai presupunem că fiecare are impresia că singurul motiv pentru care celălalt ar dori schimbul este anticiparea satisfacției pe care o va avea ulterior. Fiecare va considera atunci că ar fi avantajos să obțină bunul celuilalt fără să renunțe la al său. În plus, să presupunem și că fiecare suspectează pe celălalt de exact această intenție, probabil datorită apariției unui mecanism proiectiv sau empatic. Este recunoscut faptul că în asemenea circumstanțe este probabil ca fiecare dintre ei să privească schimbul ca fiind periculos și să se privească reciproc cu suspiciune. Fiecare ar ezita în aceste condiții să cedeze bunul său înainte ca celălalt să îl cedeze pe al lui. Exact ca participanții la o conferință de dezarmare invitându-se reciproc: „tu primul!“. Astfel, schimbul ar putea fi întârziat sau chiar periclitat și relația dintre ei nu s-ar mai putea dezvolta.

Norma reciprocității poate servi ca un mecanism declanșator în astfel de circumstanțe, ea prevenind conflictul sau ajutând participanții să iasă din impas. Când este acceptată de ambele părți, norma îl obligă pe cel care a avut primul beneficiu din schimb să îl răscumpere la un moment dat; astfel generează un fond real de încredere pentru cel care renunță primul la bunurile sale asupra faptului că va fi recompensat. Prin urmare, participanții ar fi mai puțin ezitanți și ar fi mult mai ușor să se dezvolte schimbul și relația socială.

Probabil că cea mai veche referire la norma reciprocității poate fi găsită în lucrările lui Gouldner (1960), care considera, ipotetic, că această normă reprezintă o tendință generală, fundamentală, care se regăsește în majoritatea societăților umane, de-a lungul istoriei. Norma stipulează că o persoană ar trebui să-i ajute pe cei care au ajutat-o în trecut și să plătească cu aceeași monedă celor care i-au subminat interesele. Reciprocitatea a fost folosită în psihologia socială pentru a explica o gamă largă de fenomene, cum ar fi schimbarea atitudinii (Cialdini, Green & Rusch, 1992), intimitatea în relațiile apropiate (Surra & Longstreth, 1990), percepția interpersonală (Kenny, Bond, Mohr & Horn, 1996); altruismul (Krebs, 1975), agresiunea (Robarcheck & Robarcheck, 1998), cooperarea (Komorita & Parks, 1999), interacțiunea intergrupală (Goren & Bornstein, 1999) și, nu în ultimul rând, bacșișul (Rind & Strohmetz, 1999) sau cadourile (Cialdini, 1988).

Teoriile care consideră reciprocitatea ca fiind exclusiv o formă a interesului personal, nu reuşesc să explice comportamentul reciproc care nu implică o răsplată materială şi nu determină o reacţie de aprobare din partea societăţii. Schimburile şi interacţiunile anonime dintre necunoscuţi sunt exemple ale acestei situaţii şi sunt extrem de importante, atât din punct de vedere teoretic, cât şi practic. Teoretic, aceste situaţii reprezintă exemple de interacţiuni în care motivaţiile intrinseci au un rol major, putând rezolva o serie de probleme cotidiene de relativ mică importanţă.

Schimburile şi interacţiunile anonime între necunoscuţi devin moduri fundamentale de schimb şi datorită răspândirii rapide a comerţului electronic şi interacţiunilor sociale prin intermediul Internetului. Pentru a analiza reciprocitatea în aceste situaţii, trebuie accentuat un alt sens al normei reciprocităţii, şi anume „*reciprocitatea ca normă socială interiorizată*". Trebuie subliniată diferenţa între conceptul de *normă socială interiorizată* şi *normă personală* (Cialdini, Kallgren, & Reno, 1991). Un individ care se comportă respectând o normă socială interiorizată se va conforma cu precădere regulilor reciprocităţii, chiar dacă nu este supravegheat sau sancţionat din exterior. Schwartz (1977) defineşte norma personală ca fiind un standard fundamentat de valorile individuale sau aşteptări ale unui comportament modelat de anticiparea autorecompensei şi autopedepsei.

Prin urmare, reciprocitatea poate fi considerată tendinţă individuală de a răspunde relativ asemănător la comportamentele celorlalţi. Adică de a răspunde nonagresiv la comportamente nonagresive, pe de o parte, şi de a răspunde agresiv la comportamente agresive, pe de altă parte. Aceste reacţii sunt susţinute de un sistem motivaţional intrinsec, ceea ce ne permite să spunem că reciprocitatea poate fi conceptualizată şi ca un scop în sine, nu neapărat ca un mijloc de atingere a unui scop (cum ar fi rezultate materiale mai bune sau beneficii de orice altă natură). Ea este o dimensiune a personalităţii, producând reacţii contextualizate la comportamentul altei persoane. Astfel, comportamentul reciproc are nevoie de o anumită corelare cu comportamentul precedent sau cu cel anticipat al altuia (pentru a avea un sens). Acelaşi individ poate fi cooperant sau răzbunător, în funcţie de acţiunile din trecut sau anticipate ca fiind posibile din partea unei alte persoane. Diferenţele individuale în cazul reciprocităţii pot fi constatate doar în raport cu o anumită situaţie, cu un anumit stimul, astfel încât acestea nu pot fi considerate semnificative decât dacă au fost studiate în raport cu acest obiect stimul.

La nivel comportamental se poate distinge între *reciprocitate pozitivă și negativă,* diferență care implică cel puțin două aspecte:

• sensibilitate față de evenimentele interpersonale pozitive prin raportare la cele negative,

• preferință pentru comportamentul răzbunător față de cel cooperant.

Persoanele care folosesc reciprocitatea pozitivă sunt mai înclinate să reacționeze pozitiv la comportamente interpersonale pozitive, pe când persoanele care folosesc reciprocitatea negativă sunt mai înclinate să reacționeze la cele negative. În consecință, în timp ce primii sunt mai sensibili în special la comportamentul de întrajutorare, cei din urmă sunt mai sensibili la comportamentul egoist. În al doilea rând, persoanele care folosesc reciprocitatea pozitivă par să fie dispuse să manifeste un comportament pozitiv sau să răspundă cu acțiuni pozitive în concordanță cu acțiunea pozitivă a celuilalt (de exemplu, a fi de ajutor cuiva care te-a ajutat la rândul lui), pe când persoanele care folosesc reciprocitatea negativă sunt dispuse să aibă un comportament negativ sau să acționeze în mod negativ atunci când sunt ținta unui comportament negativ din partea altora (a te răzbuna pe cineva care s-a comportat într-un mod neplăcut față de tine).

În general, diferențele individuale între reciprocitatea negativă şi cea pozitivă nu sunt corelate printr-un puternic *feed-back*; fiind considerate ca fiind două componente ale aceluiaşi mecanism. Având în vedere valențele strict opuse ale celor două tipuri de comportamente impuse de normă, ele nu sunt legate printr-o relație semnificativă. Pe de altă parte, ambele laturi ale reciprocității dovedesc o puternică relație cu convingerile.

Atât persoanele care folosesc reciprocitatea pozitivă, cât şi cele care o folosesc pe cea negativă sunt receptive la diferite aspecte ale comportamentelor şi la moduri diferite de sancționare a acestora. S-a demonstrat că sensibilitatea la comportamentul anterior al „Altora“ (pozitiv *versus* negativ) nu este unicul determinant al relevanței diferențelor individuale în reciprocitatea negativă sau pozitivă. De fapt, valori mai mari ale reciprocității pozitive au fost legate de reacții mai puternice la comportamente injuste (negative), exprimate prin alocarea unor recompense mai mici (sancționare pozitivă). Patternul corelațiilor cu scalele de altruism demonstrează că persoanele care folosesc reciprocitatea pozitivă sunt preocupate şi de justețe, spre deosebire de persoanele care folosesc reciprocitatea negativă.

Perugini şi Galucci (2001) au urmărit în studiile lor să explice conceptele de normă a reciprocității, reciprocitate pozitivă și negativă, ca și relațiile dintre ele. Cercetările experimentale au presupus manipularea ca procedeu de generare a comportamentelor şi s-au evaluat tipurile de reacții la comportamente stimul (prietenoase *versus* agresive, recompensă *versus* pedeapsă, corect *versus* incorect). Astfel s-au determinat două tipuri de reciprocitate care condiționează atât tipul de reacție (pozitivă sau negativă), cât și intensitatea acesteia. S-au constatat şi diferențe în ceea ce priveşte receptivitatea față de corectitudinea urmărilor care rezultă din alegerea lor în combinație cu posibilitatea recompensei sau pedepsirii celuilalt.

Aceste concluzii dezvăluie o relație complexă și sistematică între dimensiunile personalității, comportamentul reciproc și caracteristicile situaționale. Reacția comportamentală specifică din punct de vedere al reciprocității pare să fie puternic influențată de valența acestei atitudini (pozitivă sau negativă), cât și de experiențele anterioare ale persoanei și totodată de anticiparea reacțiilor celuilalt.

Studiile asupra reciprocității, inclusiv cele ale lui Perugini, demonstrează că aceasta nu este numai o strategie comportamentală folositoare pentru sporirea câștigurilor personale, dar, cum am mai precizat, și o normă personală care poate fi activă și în contexte în care comportamentul nu este urmat de avantaje/dezavantaje materiale evidente.

Există comportamente, la fel de importante și de răspândite, care au o natură reciprocă și nu au un caracter oportunist, cum este acela „de a fi demn de încredere".

Persoanele care folosesc reciprocitatea pozitivă sau negativă sunt o submulțime a tuturor acelora care sunt în general înclinați să se comporte conform modelelor „ochi pentru ochi", „bine faci, bine găseşti". Reacția de acest tip este susținută de sentimentul satisfacției trăit ulterior.

Reciprocitatea, ca mecanism interiorizat, poate fi măsurată la nivelul efectelor comportamentelor dezvoltate. Până acum, lucrările teoretice nu s-au concentrat în mod special pe reciprocitate ca normă interiorizată, neexistând nici un instrument de măsură capabil să cuantifice diferențele individuale din acest punct de vedere. Chestionarul Normei Personale de Reciprocitate (Personal Norms of Reciprocity – PNR) este cel care umple acest gol.

O caracteristică deosebită a reciprocității este aceea că „pentru a se comporta în mod reciproc“ indivizii se pot comporta în moduri complet diferite. Reciprocitatea presupune o mare diversitate de comportamente, cum ar fi: întoarcerea unui serviciu, răzbunarea, schimbul de bunuri echivalente, pedepsirea unui gest injust din trecut ș.a. Faptul că aceste comportamente reciproce se manifestă prin acțiuni de o natură atât de diferită i-a determinat pe cercetători să pună în ecuație acest mecanism și obiectul său. Comportamentul reciproc a fost considerat și ca o formă a cooperării, altruismului, ostilității și a multor alte acțiuni.

O a doua trăsătură importantă a reciprocității este aceea că, atunci când indivizii vor să folosească un comportament reciproc, ei ar putea intenționa să obțină altceva. De fapt, reciprocitatea este un mecanism foarte puternic de modelare a acțiunilor celorlalți prin aplicarea de recompense și pedepse. Acest lucru îi face pe indivizii care folosesc comportamente reciproce să fie capabili să obțină un număr remarcabil de beneficii interdependente, care altfel ar fi fost imposibil de atins. Echitatea, cooperarea, egalitatea și chiar propriul interes material pot fi maximizate prin intermediul patternurilor de comportament reciproc. Această caracteristică a condus deseori la concluzia că reciprocitatea este mai mult o strategie, un mijloc de a atinge o diversitate de scopuri.

1.4. Învăţare socială – învăţare culturală

Socializarea presupune învățarea/interiorizarea normelor societății, asigurând astfel dezvoltarea unor comportamente adaptate și adecvate. Dacă din punctul de vedere al conținutului, socializarea diferă de la un grup cultural la altul, din punctul de vedere al modalităților sau căilor de învățare, diferențele sunt ca și inexistente.

Se descriu trei modalități principale ale învățării sociale: prin imitare și identificare, prin pedepse și recompense și prin explicație.

1. *Imitarea* este descrisă drept „o scurtătură în învățare“ (Hayes și Orrell, 2003). Această modalitate asigură acumularea unor deprinderi rapid și eficient și presupune copierea unor comportamente sau unui set de comportamente. Se interiorizează atât comportamentele unei persoane reale, care sunt percepute ca modele, cât și ale unor personaje – eroi. Copiii își

modelează comportamentele ajungând la identificare cu persoana sau rolul respectiv. Identificarea este un proces în două etape în care observaţia este foarte importantă. Identificarea durează mai mult în timp şi se consideră că învăţarea rolurilor sociale utilizează cel mai frecvent această cale. Bandura (1977) abordează uşor diferit acest concept, definind noţiunea de „modelaj social". Învăţarea prin „modelaj social" obligă la prezenţa modelului de imitat, la existenţa unei relaţii directe între cel ce învaţă şi situaţia ca atare.

2. În majoritatea societăţilor, sistemul *pedeapsă – recompensă* este larg utilizat. Pedeapsa intervine atunci când un comportament nu este adecvat social, la fel cum recompensa este asociată unui comportament adecvat. În unele societăţi pedeapsa nu este foarte importantă, dar ea există în sistemul de educaţie, ca de exemplu în Samoa. Margaret Mead arată că în această societate există convingerea că maturizarea aduce după sine un plus de înţelepciune, ceea ce justifică lipsa unor pedepse directe. Skinner (1971) susţine că utilizarea întăritoarelor pozitive şi negative este mult mai eficientă în educaţie decât folosirea singulară a pedepsei.

3. *Explicaţia* este un aspect al învăţării sociale care diferă de la o comunitate la alta şi permite clarificarea expectanţelor grupului, motivele regulilor. Presupune un nivel de dezvoltare şi reprezintă o latură eminamente cognitivă a educaţiei. Stilul interpersonal de comunicare şi conţinutul acesteia reprezintă finalul procesului de învăţare şi socializare. Având în vedere diferenţele interculturale ale modelelor, putem considera un caz particular al învăţării sociale, şi anume învăţarea culturală, care face referiri directe la diferenţele trans-culturale.

Conceptul de *învăţare culturală* este subsumat celui de învăţare socială. Învăţarea culturală asigură achiziţionarea cunoştinţelor relevante din punct de vedere cultural, abilităţilor necesare integrării sociale şi, implicit, a interacţiunilor adaptate sau eficiente social dintr-o comunitate.

Noţiunea de cultură defineşte toate influenţele opuse naturii şi care nu au caracter economic, politic sau religios. În sfera conceptului de cultură se regăsesc caracteristici de comunicare, reprezentări, obiceiuri, tradiţii, credinţe.

1. Caracteristicile comunicării şi discursului.

Integrarea socială presupune interacţiunea, manifestarea unor comportamente stimul şi răspuns, în secvenţe repetitive. Comportamentul

social al persoanelor care interacționează reprezintă o deprindere învățată, organizată și instrumentată. Problemele interpersonale apar atunci când această deprindere nu se manifestă sau dispare. Spre exemplu, în multe țări asiatice cuvântul „nu" este rar folosit, astfel încât „da" poate să însemne și „nu" sau „poate". Regulile în ceea ce privește invitațiile și asupra a cum trebuie ele să fie făcute și acceptate sunt puternic reglementate cultural. Triandis (1995) exemplifica: un vizitator american și-a întrebat cunoștința din Grecia la ce oră să vină pentru cină. Locuitorul grec a răspuns: „Oricând". În uzanța americană, expresia „oricând" este o non-invitație pe care oamenii o fac pentru a părea politicoși. Grecul, de fapt, chiar a vrut să spună că americanul este binevenit la cină oricând, deoarece în cultura sa a pune limite referitor la momentul sosirii unui oaspete este ceva insultător.

Învățarea comportamentului social presupune și achiziționarea de *comportamente non-verbale.* Semnalele non-verbale joacă un rol important în comunicarea atitudinilor, exprimarea emoțiilor și susținerea discursurilor. De asemenea, ele asigură *feed-back*-ul (de la receptor la emițător) și ajută la sincronizarea interacțiunilor verbale, indicând participanților când este rândul lor să vorbească, când trebuie să asculte și când se cade să întrerupă. Chiar dacă înțelesul unor semnale non-verbale este universal, unele variază de la o cultură la alta.

Cercetările au identificat câteva dintre abilitățile de relaționare absente sau prezente într-o pondere nesatisfăcătoare la persoanele incompetente din punct de vedere social, printre acestea regăsindu-se mai ales aspectele non-verbale ale interacțiunii sociale. Aspectele non-verbale ale interacțiunii sociale se referă la modul de exprimare al atitudinilor, al sentimentelor și emoțiilor, la reacțiile comportamentale adaptate unui eveniment, la capacitatea de înțelegere a *pattern*-urilor de relaționare vizuală a celor cu care interacționează, la urmarea rutinelor (devenite ritualuri), precum salutul sau modul în care se fac și se refuză cererile. Comunicarea non-verbală este la fel de importantă ca aceea verbală și poate determina sau susține relații conflictuale sau neconflictuale, relații de încredere sau neîncredere ș.a.

Conceptul de „comunicare relațională" a fost folosit pentru a se face referiri la asemenea mesaje implicite (Ward, Bochner, Furnham, 2001). Cercetări mai recente au integrat aceste comportamente în cadrul general al stilului în comunicare și al competenței comunicaționale, astfel încât acum există o literatură în continuă creștere referitoare la aceste aspecte ale relaționării interpersonale.

Formulele de adresare joacă un rol foarte important în facilitarea interrelaţională, deoarece o adresare necorespunzătoare poate fi interpretată ca o insultă sau ca o dovadă de ignoranţă (Braganti şi Devine 1992, Mole 1990). Formulele de adresare variază intercultural, în special în privinţa folosirii numelui, prenumelui sau a unui titlu onorific. Braganti (1992), în cadrul unei cercetări întreprinse în 1988, a reliefat importanţa folosirii titlurilor onorifice (*Herr Doktor* în Germania, *Don* în ţările latine, *Licenciado* în Mexic), care reflectă influenţa şi puterea deţinută de o persoană. În privinţa folosirii prenumelui în adresare, în numele ţării, acesta este strict rezervat prietenilor apropiaţi şi membrilor familiei (Germania, Italia şi o parte din Anglia), pe când în S.U.A. şi Australia, după o prealabilă prezentare, oamenii încep foarte repede să se apeleze folosind prenumele (Braganti, 1992). Alford (1988) consideră că utilizarea titlurilor onorifice indică o atitudine diferenţială şi o recunoaştere a statutului persoanei, de aceea este foarte probabilă rezistenţa în timp a acestor formule în societăţile în care se pune accentul pe diferenţele existente în cadrul ierarhiei sociale, pe distanţa de putere sau diferenţele de status. Pentru a exemplifica aceste diferenţe, Alford, în 1998, a notat maniera deosebită în care este privită o carte de vizită de afaceriştii japonezi şi americani. În vreme ce primii o vor citi atent şi vor pune întrebări referitoare la informaţiile scrise, americanii vor citi cu mult mai puţină atenţie, preferând o discuţie liberă. O astfel de atitudine poate fi interpretată de japonezi ca lipsită de bun simţ.

În România se constată un proces de modificare a formulelor de adresare. Astfel, generaţiile cu vârste sub 40 de ani tind să înlocuiască titlurile onorifice (domnule, doamnă) cu o adresare directă (tu) în relaţiile cu persoane din aceeaşi generaţie cu care se află în relaţii oficiale. O posibilă explicaţie a acestei evoluţii poate fi preluarea modalităţilor de relaţionare din SUA şi Anglia, preluare facilitată şi de cunoaşterea şi utilizarea limbii engleze mai frecvent decât a limbii franceze. Or, se ştie, în engleză „you“ este pronumele comun pentru persoana a-II-a singular şi plural.

2. Reprezentările culturale.

Există diferenţe individuale în ceea ce priveşte modul în care oamenii îşi demonstrează sensibilitatea perceptuală şi ponderea în care ei sunt pregătiţi să se comporte adecvat în cadrul relaţiilor interpersonale. Persoanele competente social tind să fie sensibile la modul în care ceilalţi răspund şi la ceea ce se întâmplă în jurul lor din punct de vedere psihologic. Ei ajung să

posede un repertoriu comportamental flexibil care le permite să reacționeze potrivit variatelor situații în care sunt implicați. Pe de altă parte, incompetenții social nu stăpânesc convențiile societății, fie din cauză că nu cunosc regulile comportamentului social care reglementează conduita interpersonală, fie că sunt incompatibili sau nu doresc să le urmeze. Performanțele și comportamentul acestora din urmă pot, de asemenea, să fie afectate de o anxietate legată de gradul de evaluare pozitivă a actelor proprii. În această privință, persoanele „nepricepute" din punct de vedere social se comportă precum străinii în propria lor țară.

Există căi variate de a teoretiza interacțiunile sociale problematice. O mai veche abordare a fost aceea de a privi episoadele sociale fără succes drept cazuri de comunicare verbală și non-verbală ratată. Din punctul de vedere al emițătorului, mesajul poate să nu fi ajuns la receptor sau, dacă a ajuns, ar putea să fi fost incomplet sau distorsionat. Din punctul de vedere al receptorului, mesajul poate să fi fost dificil de interpretat, ambiguu sau, în alte cazuri extreme, ofensator. Și cum și receptorii devin la rândul lor emițători, spiralele comunicării greșite pot avansa rapid către un cerc vicios al neînțelegerii (Ward, 2001).

Culturile diferă, de asemenea, și din alte puncte de vedere, cum ar fi cât de direcți sau indirecți sunt oamenii, cum se fac cererile și, cel mai important, cum sunt negate sau refuzate aceste cereri. De exemplu: interacțiunea socială în Filipine se bazează pe relații interpersonale neconflictuale, de înțelegere și toleranță. Totuși, americanii trimiși în Filipine ca voluntari în Corpul Păcii au fost sfătuiți să fie direcți în relațiile lor cu localnicii, ceea ce s-a dovedit a fi un sfat foarte dăunător, deoarece modul direct de a fi al acestora a fost receptat ca fiind brutal și fără tact.

3. Obiceiurile și tradițiile

Cercetările au arătat că există diferențe culturale mari și sistematice în ceea ce privește modul în care oamenii emit și recepționează informațiile, conceptele și afectele. Una dintre dimensiuni o reprezintă preferința pentru *contexte de comunicare simple sau complexe*. În culturile primitive comunicarea este simplă și, ca urmare, membrii acestor culturi pot memora informația direct și se limitează la comunicarea verbală. În culturile complexe comunicarea se face indirect și uneori ambiguu, ca urmare membrii acestor culturi memorează informația sub forma unor mesaje codate și sunt mult mai dependenți de diferențele situaționale. Alte dimensiuni importante ale

variației trans-culturale arondate obiceiurilor și tradițiilor sunt diferențele în ceea ce priveşte deschiderea spre comunicare socială, importanța acordată negocierii, apropierea socială. În multe cazuri aceste dimensiuni sunt legate de valori sociale mult mai cuprinzătoare, care țin de diferențele în ceea ce priveşte *individualismul și colectivismul* în fiecare cultură. Conform Triandis (1995), Lonner (1980) două dimensiuni culturale influențează în mod semnificativ stilul interpersonal de comunicare și conținutul acestuia, anume:

a. individualismul / colectivismul care privesc raportul dintre trebuințe individuale și / sau de grup în reglarea relațiilor interpersonale;

b. distanța de putere care definește nivelul de acceptare a inegalităților de status social.

Cercetările au arătat diferențe sistematice în rezolvarea conflictelor în diferite culturi, în funcție de cei doi factori enumerați mai sus. Astfel, în culturi în care distanța de putere este mică și predomină individualismul, tactica optimă în relațiile organizaționale este cea informală. Astfel managerii se bazează pe propria experiență în rezolvarea conflictelor, cu multă disponibilitate în implicarea subordonaților în rezolvarea sarcinilor de muncă și a conflictelor. În culturile în care distanța de putere este mare și predomină colectivismul, regulile și procedurile formale sunt optime în rezolvarea aceloraşi tipuri de probleme (Triandis, 1995).

O altă diferență interculturală se constată la nivelul *stilurilor de negociere*. De exemplu, brazilienii (Brazilia este o țară predominant colectivistă) utilizează un stil de negociere care acordă valoare și intereselor părții adverse. În schimb, americanii, reflectând orientarea individualistă a culturii lor, folosesc strategii de negociere care le maximizează propriile interese şi câştiguri.

Talbot (1993) identifică patru tipuri de societăți diferite din punctul de vedere al *pattern*-urilor culturale care vizează *valorizarea schimbării și orientarea spre schimbare*. Cele două extreme ale acestei clasificări se caracterizează în felul următor: în societățile sau comunitățile în care există o insuficientă orientare spre schimbare și centrare pe interesele grupului, membrii comunității nu se pot manifesta original; în schimb, în comunitățile în care este necesară și acceptată schimbarea, iar individualitatea este valorizată, manifestările originale își au locul și sunt recunoscute.

4. Credințele

Un studiu mai recent coordonat de profesorul Michael Bond de la Universitatea Chineză din Hong Kong asupra credințelor cu valoare univer-

sală denumite axiome sociale, a dovedit că un concept de tipul „conştiinciozitate“ capătă valenţe diferite în funcţie de cultura la care ne raportăm. Diferenţele fiind determinate de modelul educaţional cultural şi de credinţele dominante ale acesteia. Vom reveni în partea a doua a studiului, pe larg.

Beauvois (*apud* Neculau, A.; Dîrţu, C., 2003, p. 83) reţine următoarele idei relevante pentru o cultură psihosocială: a. coerenţa culturală; b. importanţa conduitelor sociale observabile; c. status şi rol; d. cultură şi personalitate.

Coerenţa culturală semnifică integrarea într-un tot armonios (într-un *pattern* cultural) a diverselor aspecte. Spre deosebire de structurile sociale, adesea purtătoare de relaţii antagoniste şi generatoare de conflicte, relaţiile interculturale oferă indivizilor soluţii de schimbare, căi de evoluţie;

Importanţa conduitelor sociale observabile. Conceptul de cultură implică obiceiuri sociale, practici educative – un registru de comportamente împărtăşite şi transmise de membrii unei comunităţi. Practicile culturale sau faptele sociale sunt concrete şi pot fi observate, înregistrate, analizate, comparate.

Status şi rol. Personalitatea se construieşte prin raportare la un sistem de aşteptări acceptate şi împărtăşite. Situarea într-un status social implică obligaţii, acceptarea unui sistem de referinţe, acceptarea unui sistem de convenţii şi reguli. Linton (1968) distinge între status prescris – femeie, fiu şi status dobândit – profesor, student. Situarea pe un status presupune şi un set de aşteptări îndreptate de către ceilalţi spre persoană. Relaţia rol-status apare astfel ca un comportament cultural care presupune aşteptări, anticipări, sugestii privind acoperirea status-ului şi a jocului de rol.

Cultură şi personalitate. Cultura este un factor psihologic fundamental în edificarea personalităţii, natura psihologică a individului putând fi pusă în evidenţă numai prin apelul la determinanţii culturali ai mediului, prin enculturaţie.

1.5. Stres şi adaptare

Probabil cea mai dezvoltată teorie în domeniul comunicării este teoria acomodării comunicaţionale (Giles, 1973), care preia o serie de concepte ale unor teorii anterioare cum sunt acomodarea discursului, identitatea etnolingvistică, vitalitatea etno-lingvistică şi identitatea socială. TAC este o

extensie a muncii de pionierat în domeniu, care explică dinamica interacțiunilor prin prisma motivelor şi a strategiilor de comunicare folosite la nivel de grup. La baza acestei teorii stă supoziția că o relație se declanşează din cel puțin unul din următoarele două motive: fie doreşte să ajungă la un consens cu partenerul de discuție şi/sau să câştige aprobarea acestuia, fie doreşte să se impună, ceea ce înseamnă refuzul stilului interlocutorului ca modalitate de a se deosebi de acesta, ceea ce de obicei duce la divergențe. Strategia care țintește apropierea participanților la discuție se numeşte adaptativă, iar cea care accentuează diferențele interpersonale sau intergrupale se numeşte non-adaptativă.

O strategie presupune o serie de abilități şi competențe ale interlocutorilor, cum ar fi abilitatea de a întreba pentru a verifica informațiile, abilitatea de a lăsa la latitudinea partenerului alegerea subiectului, perceperea rapidă a cadrului de discuție (spre exemplu, formal sau informal). Factorul relevant al acestei teorii este plasarea accentului pe acomodare ca determinantă pentru relații interpersonale armonioase. Conflictele interrelaționale apar când participanții nu doresc sau nu sunt motivați să se acomodeze, nu au abilitățile necesare ori nu realizează că atitudinea lor este non-adaptativă şi sunt generatoare de stres.

Un model al relației stres – adaptare a fost prezentat de Berry în 1997. Acest model se focalizează pe evenimentele critice ale vieții şi pe perioadele de adaptare ce se succed acestora. El consideră, spre exemplu, că experiența aculturației ca eveniment major este caracterizată de stres şi cere o strategie de gestionare a acestuia. În acest proces intervin o serie de variabile la nivel macro (cum ar fi grupurile demografice, structura etnică, gradul de pluralism cultural, distanța interculturală ş.a.), dar şi variabile individuale care asigură integrarea (spre exemplu, suportul social şi strategiile de aculturație).

Factori cu incidență asupra gestiunii stresului sunt, în general, factorii implicați în adaptarea la experiențe tranziționale. Abordarea de tip managementul stresului a generat o serie de studii privind influența schimbărilor, a dezvoltării personalității şi a suportului social asupra sănătății psihice şi mintale. Informațiile sau situațiile generatoare de stres sunt percepute şi interpretate de fiecare persoană diferit, de la amenințare la provocare, în funcție de stilul personal cognitiv şi de experiență. În afara stilurilor personale există şi o serie de factori culturali care pot afecta

abordarea cognitivă a stresului. Un alt factor ce afectează strategiile de coping îl constituie aşteptările care formează baza analizei situaţiilor anterioare stresante şi a propriilor strategii de *coping*. Autorii au convenit că o expectanţă realistă facilitează *coping*-ul în vreme ce una optimistă va conduce la apariţia unui stres suplimentar, pentru care nu există o strategie de răspuns.

O abordare mai rafinată a relaţiei stres – *coping* se fundamentează pe relaţia dintre expectanţe şi experienţe. O primă distincţie se face între *efectele expectanţelor supraîmplinite şi subîmplinite*. Cercetările au arătat că supraîmplinirea expectanţelor este un factor de anulare a stresului. Astfel, managerii americani care au lucrat în Japonia postbelică, cu toate că relaţiile între cele două state nu erau chiar amicale (vezi Pearl Harbour, Hiroşima), nu au avut probleme de colaborare în ciuda reprezentărilor anticipate sumbre şi, ca urmare, anticipatele plecări premature şi întreruperi de contracte nu s-au realizat. Două studii asupra studenţilor, unul asupra studenţilor americani veniţi la studii în Europa şi unul asupra studenţilor străini din Noua Zeelandă au confirmat ipoteza conform căreia experienţele mai puţin dificile decât fuseseră anticipate au generat o stare de confort.

Cu toate că sunt multe studii asupra gestionării stresului, abordările de tip calitativ vizând strategiile de *coping* sunt relativ puţine. Cattaway şi Berry (1989) au utilizat strategii calitative într-un studiu pe un eşantion de studenţi canadieni. În acest scop ei au adaptat scala Folkman şi Lazarus (1985) şi au descris şapte tipuri de strategii de *coping*: rezolvarea problemelor, gândirea pozitivă, detaşarea, suportul social, autoînvinuirea, reducerea tensiunilor, răspunsurile-retragere. Modalităţile pozitive de *coping* (rezolvarea problemelor, gândirea pozitivă, suportul social, reducerea tensiunilor) au fost evaluate ca eficiente şi asociate cu sănătate psihică şi un nivel ridicat al stimei de sine. În vreme ce modalităţile negative de *coping* (detaşarea, autoînvinuirea, răspunsurile-retragere) au fost evaluate ca mai puţin eficiente şi s-au asociat cu creşterea problemelor psihologice şi psihosomatice.

Un alt studiu, asupra expatriaţilor englezi în Singapore a folosit scalele de evaluare a umorului în abordarea situaţiilor tensionate şi o versiune scurtată a scalei COPE. Aceasta din urmă este alcătuită din 12 subscale care evaluează: gestiunea activă, planificarea, căutarea suportului instrumental, căutarea suportului emoţional, eliminarea activităţilor contradictorii,

reinterpretarea pozitivistă, gestiunea restrânsă, acceptarea, verificarea, negarea, dezangajarea afectivă, dezangajarea comportamentală. Analiza factorială a rezultatelor celor două probe a permis stabilirea a patru factori care au fost denumiţi apropiere, evitare, acceptare şi suport social. Factorul „evitare“ a fost asociat cu probleme grave de adaptare psihică, nivele mari de depresie; în vreme ce factorii „apropiere“, „acceptare“ şi „suport social“ s-au asociat cu confort psihic.

Au fost evidenţiate două tipuri de strategii adaptative, şi anume strategii primare (predominat activ-comportamentale), care se bazează pe acţiuni directe menite să modifice componentele din mediu care provoacă stres, şi strategii secundare (predominant inactiv-raţionale) care implică schimbarea percepţiilor şi inferenţelor despre situaţiile stresante.

Primul tip, care presupune sau intenţionează o schimbare a mediului pentru a se potrivi expectanţelor proprii este caracteristic egocentriştilor şi culturilor individualiste. Al doilea tip, care presupune schimbări de reprezentare şi de percepţie ca mecanism de reducere a stresului, este specific personalităţilor alocentrice şi culturilor colectiviste.

S-a efectuat un studiu care a avut ca scop analiza strategiilor de *coping* a studenţilor din Singapore. Rezultatele au arătat că studenţii est-asiatici aparţinând unor culturi de tip colectivist aveau o conduită mult mai interdependentă specifică personalităţilor alocentrice, în timp ce studenţii americani şi europeni se caracterizau prin comportamente mai degrabă egocentrice specifice culturilor individualiste.

Epstein (1993) defineşte inteligenţa experienţială în conformitate cu teoriile personalităţii care presupun existenţa a două feluri de inteligenţă: „intelectivă“ şi „experienţială“ (după Epstein şi Meier, 1989). *Inteligenţa intelectivă* este măsurată de testele de inteligenţă şi este în mod particular folositoare pentru a rezolva probleme abstracte cum ar fi cele de matematică. Are o valoare limitată în rezolvarea problemelor practice din viaţă, cum ar fi cele care cer abilităţi sociale şi adaptabilitate emoţională. Acest tip de probleme sunt rezolvate utilizând un alt tip de inteligenţă, şi anume *inteligenţa experienţială* care, după cum arată şi numele, se referă la abilitatea oamenilor de a învăţa direct din experienţă. Învăţarea din experienţă, spre deosebire de cea din cărţi şi lecturi, are loc în mod normal automat, fără efort conştient şi este sursa inteligenţei practice, sociale şi emoţionale. Aşadar, inteligenţa experienţială reprezintă un corolar al tipurilor de

inteligență enumerate, își are originea în învățarea nedirecționată și este prezentă în rezolvarea problemelor cotidiene, rezolvare care implică un nivel minim de stress.

În structura inteligenței experiențiale regăsim concepte de tipul: gândire constructivă globală, *coping* emoțional și comportamental, gândire categorică, gândire esoterică, superstiții personale, optimism naiv. Aceste concepte au stat la baza construirii unei probe de evaluare a modalităților de *coping*, inventarul de gândire constructivă. Vom reveni cu descrierea și definirea conceptelor.

În conformitate cu teoria experiențială, depășirea cu minimum de consum a situațiilor caracterizate prin stres presupune apelul la un tip de inteligență care se structurează prin acumularea de informații în context extrașcolar, informații referitoare la caracteristicile comunicării, reprezentări, obiceiuri – tradiții, credințe și valori. Așadar, inteligența experiențială se dezvoltă prin învățare culturală și asigură abilități necesare integrării sociale adaptate.

În același context al trăsăturilor de personalitate cu rol determinant în adaptare se pot enumera o serie de caracteristici cu rol frenator și unele cu rol de susținere. Autoritarismul, rigiditatea și egocentrismul sunt trăsături-piedici pentru adaptare, în vreme ce extraversia, sensibilitatea și abilitățile de comunicare facilitează adaptarea (Gardner, 1962).

Alți factori care susțin adaptarea socială și asigură dezvoltarea mecanismelor de *coping* sunt: flexibilitatea, toleranța la ambiguitate, informațiile și abilitățile, voința, suportul social, credințele de tipul controlul destinului ș.a. În contrast, problemele de adaptare au fost asociate cu autoritarismul, intoleranța ș.a.

Suportul social este considerat o resursă majoră în rezolvarea problemelor legate de stres și este un factor important pentru predicția sănătății fizice și psihice. Surse puternice ale suportului social sunt familia, prietenii și cunoștințele.

Dacă inteligența experiențială este un concept acoperitor pentru modalitățile de depășire a stresului, și dacă dezvoltarea acesteia ține de experiență, de integrare socială, atunci putem considera că modelele transmise și interiorizate prin învățare culturală sunt determinante pentru structurarea abilităților de *coping*.

Într-un studiu mai vechi (Dincă, 2002) privitor la caracteristicile personalităţii creatoare în adolescenţă sunt descrise o serie de relaţii între factorii de context social şi factorii de personalitate. Rezultatele obţinute au arătat că modelele educaţionale, implicit valorile, ca şi caracteristicile socio-demografice influenţează structurarea personalităţii pe linia creativ – noncreativ. Prezentăm pe scurt acest studiu ca o exemplificare a relaţiei personalitate – cultură.

Cercetarea s-a fundamentat pe teoria lui Talbot (1993) conform căreia tipul de *pattern* cultural influenţează modelele educaţionale şi nivelul de originalitate al personalităţii. Datele de cercetare au arătat că din punct de vedere socio-demografic există diferenţe semnificative între adolescenţii creativi şi noncreativi din punctul de vedere al: numărului de copii în familie, mediului de proveniență al părinţilor, nivelul de şcolarizare al părinţilor. Mediul de proveniență al părinţilor şi numărul de copii în familie sunt factori cu influenţă semnificativ mai puternică decât nivelul de şcolarizare al părinţilor. S-a constatat că acolo unde bunicii se ocupă de educaţia nepoţilor evoluţia acestora din urmă tinde să fie mai conformistă, noncreativă. Numărul mare de copii în familie (3-4) pare a induce la părinţi comportamente de tip conformist şi raportare la modelele clasice de educaţie. Un număr mai mic de copii permite preluarea unor modele educaţionale în care *laissez faire*-ul este acceptabil. În studiul respectiv, datele de anamneză au oferit informaţii care susţin ideea prezenţei unor condiţii facilitante pentru creativi în familiile care aderă la modele noi de convieţuire sau, am putea spune, care tind să se dezvolte pe linia comunităţilor deschise. Aceste familii se caracterizează printr-un număr mic de copii de a căror educaţie se ocupă în mod direct părinţii.

Aceste rezultate ne fac să considerăm modelele educaţionale ca fiind determinante pentru dezvoltarea creativităţii. Pentru a stabili rolul modelelor educaţionale în planul dezvoltării stilului de viaţă am considerat Analiza tranzacţională (AT), o teorie utilă în demonstrarea importanţei educaţiei, cât şi a efectului acesteia în planul interacţiunilor sociale. Teorie elaborată de Berne (1975), analiza tranzacţională consideră comportamentele interpersonale (denumite tranzacţii) ca decurgând din trei stări primare ale Eului. Acestea sunt: starea de părinte, cu două variante, părinte critic – CP (presupune o constelaţie de sentimente, atitudini preluate prin identificare cu valorile propriilor părinţi, care generează comportamente critice, de

căutare a greşelilor celorlalţi prin raportare rigidă la regulile sociale comune) şi părinte grijuliu – NP (presupune comportamente empatice, de susţinere şi ocrotire faţă de ceilalţi, favorizante pentru creştere); starea de adult – A (se caracterizează prin sentimente, atitudini şi comportamente adaptate, realiste, logice, raţionale, nonafective); starea de copil, cu două variante, copil liber – FC (presupune reziduuri infantile de indulgenţă faţă de sine, spontaneitate, intuitivitate, creativitate, nesupunere faţă de rigorile disciplinei) şi copil adaptat – AC (încredere şi acţiuni conformiste în limite construite de el însuşi) (Raveau, 1979). Conform acestei teorii, comportamentele, respectiv tranzacţiile, reprezintă interacţiuni sociale care apar în procesul de comunicare între două persoane. Într-o comunicare sunt prezente toate cele cinci stări, unele evidente la nivel comportamental, altele în stare latentă, dar care susţin comportamentele manifeste. Aceste stări ale Eu-lui se dezvoltă în urma interacţiunilor timpurii cu părinţii şi cu alte persoane, conducând la dezvoltarea şi structurarea unui model de comportament numit de autor „scenariu de viaţă“ (Holdevici, 1996). Nivelul de implicare al fiecărei stări în comportamentul manifest se poate reprezenta grafic sub forma unei „egograme“. În mod uzual, egograma rămâne fixă până când individul ia decizia conştientă să o modifice şi acest lucru se realizează în mod obişnuit doar printr-o intervenţie terapeutică. Berne (1961) denumeşte totalitatea comportamentelor unui individ, scenariu de viaţă.

Scenariul de viaţă al unei persoane este dependent de influenţele suportate prin educaţie. Însă, aşa cum din lectura unui jurnal fiecare reţine ceea ce „i se potriveşte“, ceea ce corespunde intereselor şi trebuinţelor sale, tot astfel putem presupune că influenţele educative pot fi „selectate“ în funcţie de existenţa unor caracteristici potenţiale. Datele obţinute evidenţiază însă existenţa a două scenarii diferite pentru creativi şi noncreativi.

Analiza profilelor medii (egograme) pentru cele două loturi au permis descrierea prezumtivelor modele educaţionale care au influenţat dezvoltarea personalităţii şi a comportamentelor actuale.

Pentru adolescenţii creativi, caracteristice în interacţiunile sociale sunt comportamentele determinate de stările Ego-ului în care domină valorile copilăriei, respectiv copil adaptat (AC) şi copil liber (FC), în stare latentă regăsim comportamente asociate stării de părinte grijuliu (NP). În conformitate cu criteriile de analiză tranzacţională, descrierea creativilor se face în următorii termeni: persoane care se simt nesigure în faţa exigenţelor

presupuse de o relaționare adultă, evită conflictele și obțin satisfacții mai degrabă într-o lume imaginară. Sunt indulgenți cu ei înșiși și se caracterizează prin comportamente empatice, exuberante și întreprinzătoare, care nu respectă regulile impuse de societate. Își pot stabili singuri limitele și sunt eficienți în această formulă. Sunt percepuți ca agresivi, dar și cu nevoie de protecție și de izolare.

Pentru adolescenții noncreativi, dominante în interacțiunile sociale sunt comportamentele caracteristice stărilor de părinte grijuliu (NP) și adult (A), în stare latentă cea de părinte critic (CP). Persoanele care au scoruri înalte pe aceste scale preferă continuitatea și păstrează valorile clasice, sunt serviabile, loiale, responsabile și de încredere. Sunt percepute ca eficiente și critice, muncitoare și minuțioase, empatice și ocrotitoare, dar lipsite de spontaneitate și nonemotive.

În concluzie, comportamentele identificate diferențiază net între creativ și noncreativ, ceea ce ne permite să presupunem că ele sunt determinate nu numai de caracteristicile potențiale ale personalității, dar și de două modele educaționale bine delimitate. Analiza comparativă a datelor de anamneză și a comportamentelor conform analizei tranzacționale vine să confirme existența a două modele de educație. Un model în care accentul este pus pe valorile clasice și care conduce la structurarea unor trăsături care corespund unei personalități adulte conformiste și eficiente prin raportare la ceilalți, putem spune chiar înalt socializate, dar cu performanțe creative reduse și un alt doilea model, în care accentul cade pe noncomformism, permisivitate, în care valorile copilăriei sunt admise. Prin raportare la primul, acest al doilea model pare a determina structuri de personalitate în care domină principiul plăcerii (tipic vârstelor mici), dar efectul este novator în plan comportamental.

CAPITOLUL II
ADOLESCENŢĂ ŞI IDENTITATE

Conger şi Peterson (1984), într-un studiu longitudinal, descriu adolescența metaforic, spunând că aceasta începe la nivelul biologic şi se termină la nivelul cultural.

Socializarea este un proces esențial pe de o parte în înțelegerea relațiilor care se stabilesc între individ şi societate şi pe de altă parte pentru a explica construcția identității. Socializarea asigură trecerea de la biologic la social, deoarece ea presupune stabilirea de relații, de interacțiuni, prin intermediul cărora individul îşi structurează imaginea de sine. Ea se poate defini ca un ansamblu de experiențe sociale rezultate din interacțiunea copilului cu adulții, cu „persoanele reper", experiențe pe parcursul cărora interiorizează expectanțele acestora şi normele de conduită. Procesul de socializare are loc în principal în perioada copilăriei, dar se continuă şi în adolescență.

Adolescența a fost definită relativ recent ca etapă a evoluției umane care se situează între copilărie şi vârsta adultă. Până la începutul secolului XX această perioadă nu era considerată stadiu specific de dezvoltare. Copilăria era urmată de pubertate care era definită mai degrabă prin prisma transformărilor fiziologice decât a modificărilor psihologice, iar etapa următoare era una de „învățare" a abilităților necesare unei relații specifice vârstei mature.

Dezvoltarea societății umane asociată cu complexitatea culturală au impus definirea unei etape de tranziție situată între copilărie şi maturitate. În unele culturi, şi astăzi, maturitatea, ca etapă de dezvoltare, are ca moment de debut maturizarea sexuală. În societățile dezvoltate cultural, situația nu este chiar atât de clară. Adaptarea la condițiile de viață specifice culturilor complexe obligă la formarea unor abilități complexe care presupune o perioadă mai îndelungată de şcolaritate şi de dependență financiară.

Adolescența debutează în jur de 12-13 ani și se finalizează în jur de 20 de ani. Ea presupune o serie de modificări fizice, cum sunt creșterea în greutate și în înălțime, maturizarea sexuală. Dacă adolescența este marcată preponderent de modificări fizice, maturitatea este marcată preponderent de transformări cognitive și afective care permit asumarea statutului de persoană independentă. Maturitatea înseamnă:

• din punct de vedere cognitiv – finalizarea capacității de a raționa abstract (Piaget);

• din punct de vedere sociologic – posibilitatea de a se susține singur, capacitatea de a face o opțiune profesională, capacitatea de a întreține o relație de cuplu stabilă;

• din punct de vedere psihologic – definitivarea și conștientizarea propriei identități, independența față de părinți (financiară și afectivă), dezvoltarea unui sistem coerent de valori, ca și capacitatea de a întreține relații mature, atât în grupul restrâns al familiei, cât și la nivel mai larg, social.

Unul din primele semne ale pubertății este dezvoltarea fizică (schelet și sistem muscular) care este condiționată, pe de o parte, de datele genetice, iar pe de altă parte de condițiile de viață în care se dezvoltă copilul. Din punct de vedere al vârstei *maturizării fiziologice*, între societățile dezvoltate cultural și cele mai puțin complexe se constată un decalaj minim, astfel pubertatea se încadrează între 12 și 14 ani în culturile dezvoltate și între 15 și 18 ani în cele primitive. Motivul acestui decalaj este în primul rând unul de ordin alimentar.

Dezvoltarea fizică are o serie de efecte în plan psihologic. Datorită egocentrismului, ca formulă cognitivă specifică vârstei, adolescenții sunt convinși că reprezintă un constant punct de interes pentru cei din jur. Sentimentul că „sunt pe o scenă“ se însoțește de conștientizarea faptului că în corpul lor au loc o serie de modificări ale căror efecte nu le pot controla (de exemplu, la băieți, vocea, iar la fete, acneea) ceea ce se asociază cu sentimente de frustrare care pot genera trăiri conflictuale și într-o variantă extremă stări de depresie.

Pe de altă parte, ritmul dezvoltării fizice nu este același la băieți și la fete, ceea ce creează probleme de relaționare. Dacă înainte de pubertate diferențele nu erau semnificative, nu același lucru se poate spune și la sfârșitul acestei perioade.

La adolescenți, maturizarea fizică precoce este asociată în plan psihic cu o stare de bine, de relaxare, cu încredere în sine, autocontrol al impulsurilor. Ca urmare, relațiile sociale sunt mai naturale, neconflictuale, ceea ce le aduce popularitate şi recunoaşterea grupului, situație care rezolvă paradoxul vârstei. Paradoxul este un rezultat al conflictului dintre trebuința de a fi unic, cu o identitate bine individualizată, simultan cu trebuința, la fel de puternică, de a fi asemănător cu cei de aceeaşi vârstă. Maturizarea fiziologică târzie înseamnă, din punct de vedere psihologic, dependență de familie, de grup, ceea ce se reflectă în special în comportamentul adolescenților prin dominanță, agresivitate, rebeliune în raport cu părinții, lipsa de preocupare față de sine și, în același timp, nesiguranță și lipsă de încredere în sine.

Atât maturizarea mai târzie cât şi cea precoce prezintă o serie de avantaje şi de dezavantaje. În cazul adolescenților, maturizarea fizică rapidă determină o relaționare socială mai bună, deoarece se asociază cu creşterea încrederii în sine. Pe de altă parte, ei se simt obligați să acționeze în conformitate cu aşteptările grupului, adică să se comporte matur. În majoritatea cazurilor, maturizarea fizică rapidă nu este asociată cu o maturizare cognitivă și afectivă similară ca ritm. Maturizarea târzie poate reprezenta un avantaj deoarece adolescenții din această categorie acționează conform standardelor copilăriei şi beneficiază de toate atributele acestui statut şi, ca urmare, expectanțele grupului față de ei nu sunt atât de mari şi ei se pot adapta mai flexibil, fără ca această adaptare să genereze frustrări.

În cazul adolescentelor, o maturizare fizică rapidă se asociază în plan psihologic cu sociabilitate scăzută, introversie, timiditate, iar pe de altă parte cu reacții de expansivitate comportamentală. În ceea ce priveşte maturizarea fizică întârziată nu se constată diferențe în plan psihologic între cele două sexe.

Cei mai mulți adolescenți sunt interesați în special de prezența lor fizică şi cel mai frecvent sunt dezamăgiți de imaginea proprie. La această vârstă, reprezentarea propriei dezvoltări corporale, indiferent de gradul de maturizare, este negativă şi poate determina trăiri frustrante de o mai mare sau mai mică intensitate. Adolescentele sunt cele care acordă o mai mare importanță aspectului fizic, deoarece acesta este considerat important în stabilirea relațiilor interpersonale și se asociază cu un comportament adaptat şi consum minim de stres.

Aspectul fizic în adolescență este condiționant pentru starea de bine. Îmbolnăvirile care apar cel mai frecvent la această vârstă au o cauzalitate predominant psihică și sunt asociate cu modificări ale alimentației, cu consum de droguri (tutun, alcool).

Îmbolnăvirile care au la bază o alimentație neadaptată sunt anorexia și bulimia. Cauzele psihice ale anorexiei și bulimiei nu sunt bine determinate, dar se presupune că neconcordanța dintre imaginea ideală și cea reală (percepută) este una din cauzele trărilor frustrante. Soluția la care se apelează pentru a depăși frustrările și a ajunge la suprapunerea imaginii reale cu cea ideală este fie reducerea drastică a alimentelor, fie o alimentație normală asociată cu laxative și vomitive, comportamente tipice anorexiei. Bulimia este o reacție nevrotică de tip depresiv care presupune supraalimentare și este prezentă în adolescență, dar și în prima etapă a tinereții.

În adolescență, apelul la droguri este generat fie de problemele de integrare în grup, fie de problemele generate de reprezentarea propriei corporalități, fie datorită conflictelor în familie.

Sociologii consideră o cauză principală a conflictelor în adolescență expectanțele adulților. În adolescență conflictele interpersonale și frământările interne sunt determinate în principal de contextul social și anume de „ambiguitatea" schimbărilor în așteptările pe care alții (adulți) le au față de ei. Adolescentul trăiește într-o continuă incertitudine, în sensul că în încercările de evaluare a acestor așteptări, se găsește frecvent în situația în care unii se așteaptă de la el să se poarte ca un adult, iar alții ca un copil. Dificultățile care decurg din această situație îl fac să devină nesigur în relațiile cu „lumea adulților".

Stanley Hall (1916) avansează o explicație a conflictelor și evoluțiilor comportamentale considerând adolescența ca o perioadă care presupune o „recapitulare" a evoluției umane de la starea precivilizată la cea civilizată și o numește metaforic „furtună și stres".

Margaret Mead (1928) a demonstrat prin studii de antropologie importanța cerințelor sociale în dezvoltarea umană. Astfel, în culturile în care impunerile sociale au o evoluție lentă, în care participarea copiilor la viața comunității este foarte puțin restrictivă, trecerea de la copilărie la adolescență se face fără conflicte. În culturile civilizate, participarea copiilor la viața comunității este relativ restrictivă (vezi serbarea copiilor, frizerii pentru copii, locuri de joacă pentru copii etc.). Ca urmare, copilăria se poate considera o „zonă

izolată de cerinţele sociale“, care se sfârşeşte relativ brusc. În jur de 18 ani adolescentul trebuie să răspundă corect unor cerinţe şi aşteptări ale societăţii, mai mult sau mai puţin cunoscute anterior. Urmarea este nu rareori declanşarea unor trăiri traumatizante şi conflictuale.

Din perspectiva psihanalizei, proba fundamentală a adolescenţei este dezangajarea de părinţi şi dobândirea *autonomiei*. Comportamentele centrate pe sine, caracteristice copilăriei, care implică o puternică protecţie din partea adulţilor nu mai sunt adaptate. Trecerea de la statusul de „protejat“ la cel de „protector“ este caracterizată de o evoluţie ambivalentă a afectivităţii, generatoare de conflicte, dar necesară obţinerii autonomiei/independenţei. Se definesc trei tipuri de autonomie: morală, comportamentală şi emoţională. *Autonomia comportamentală* reprezintă capacitatea de a lua singur decizii şi de a acţiona conform acestora. *Autonomia morală* este capacitatea de a discerne între bine şi rău, între important şi neimportant. *Autonomia emoţională* presupune separarea emoţională de părinţi şi orientarea acestei energii în relaţii cu prieteni de acelaşi sex sau de sex opus. Acest proces de separare a fost numit de psihanalişti detaşare şi este inevitabilă dezvoltării psihice deoarece asigură statutul de normalitate.

Freud (1992) descrie adolescenţa ca o perioadă de modificări majore. Instinctele există într-o formă latentă până la adolescenţă, iar acum ele devin active, ceea ce dezechilibrează balanţa psihică.

Steinberg (1990) precizează că detaşarea emoţională a adolescentului nu înseamnă o ruptură a relaţiilor afective intrafamiliale, ci doar o reaşezare pe alte planuri a acestora. Chiar dacă în această perioadă conflictele dintre copii şi părinţi sunt mult mai frecvente, nu există nici un indiciu cum că aceste conflicte ar eroda apropierea, ataşamentul dintre cele două „tabere“, părinţi şi adolescenţi.

Block (1981) consideră că procesul individuării începe în copilărie şi se continuă până în perioada adolescenţei târzii (20-24 ani). Ea implică o evoluţie graduală, progresivă şi autonomă a structurii identităţii de sine. Această evoluţie, fiind graduală, nu presupune nici stres şi nici tulburări semnificative. Individuarea presupune renunţarea la dependenţa de părinţi în formarea unei relaţii mature şi responsabile cu aceştia.

Conform teoriei lui Erickson, în adolescenţă se consumă „criza de identitate“, una din cele opt crize sociale corespunzătoare vârstelor cronologice. Crizele sunt normative, reprezintă un proces inevitabil al

evoluției și sunt descrise ca un continuum între pozitiv și negativ. Erickson consideră că stabilirea unei identități coerente este caracteristică adolescenței și presupune formarea unei imagini de sine care să asigure sentimentul de continuitate cu trecutul și totodată să ofere deschidere spre viitor. Este o integrare a imaginii sociale cu imaginea de sine. Structurarea, ca și acceptarea identității de sine, constituie o probă extrem de dificilă, asociată cu anxietate și nu rareori cu agresivitate. Adolescentul trebuie să se confrunte cu o serie de statute și roluri, să le experimenteze și să decidă care este cel corespunzător datelor personale. Erickson consideră adolescența ca fiind un hiatus între copilărie și stadiul de adult, un maraton psihic absolut necesar pentru a putea trece în faza adultă. Afectivitatea adolescentului are un sens preponderent negativ, existând o serie de factori care determină aceste trăiri, și anume:

• nevoia de a se elibera de controverse și conflicte și de a se realiza;

• oscilația între competitivitate și necompetitivitate cu colegii sau părinții;

• conflicte privind aderarea la comportamente și valori ale familiei, pe de o parte, și comportamente și valori ale grupului de apartenență.

Toți acești factori pot determina frustrări și anxietăți, tendințe nevrotice sau tendințe spre hedonism. Din acest punct de vedere, adolescentul evoluează între două extreme, de la comportamente defensive la comportamente ofensive și autopunitive (rigiditate, conformism, anxietate, eliberare totală).

Cattell descrie evoluția introversie – extraversie ca trăsătură de personalitate care evoluează diferențiat în funcție de vârstă. Astfel, în jur de 14-15 ani se constată o criză a introversiei, în sensul în care apar alternanțe între comportamentele de tip introvertit și cele de tip extravertit.

Adolescenții pot dezvolta comportamente caracterizate de egocentrism, anxietate, un grad oarecare de depresie, scăderea stimei de sine și a capacității de a face față unor cerințe sociale. Egocentrismul adolescenților înseamnă în primul rând preocupare pentru înfățișarea și comportamentul lor. În dorința de a face o impresie bună, își controlează reacțiile anticipînd trăirile altora vizavi de ei. Acest demers poate conduce la mascarea trăirilor reale; adolescenții se găsesc în situația actorului, ceea ce se asociază cu frustrare și consum de energie.

Anticiparea se bazează pe premisa că şi ceilalţi sunt tot atât de critici la adresa lor pe cât sunt ei la adresa celorlalţi. Adolescentul construieşte „un public imaginar", crede că este centrul atenţiei. Acest public este o proiecţie, spectatorul imaginar jucând un rol important în autoevaluare. Dacă adolescentul este critic, atunci crede că şi ceilalţi sunt critici, ceea ce conduce la anxietate. În afară de această nevoie de a fi apreciat de ceilalţi, care este o sursă majoră de anxietate, se mai pot preciza şi altele, cum ar fi o potenţială vătămare corporală, lipsa dragostei părinteşti, incapacitatea de a se adapta unor criterii exterioare, dezvoltarea fizică şi fiziologică. Evaluările adolescenţilor pot fi subevaluări atît în ceea ce priveşte competenţele personale, cât şi acceptarea lor în grup.

Din punctul de vedere al competenţelor există diferenţe de gen. La adolescenţi sentimentele de anxietate sunt corelative competenţelor şi se centrează pe probe de abilităţi, de performanţe fizice; iar la adolescente competenţele se evaluează în sfera relaţiilor interpersonale.

Trăirile anxioase se manifestă la această vârstă preponderent prin comportamente agresive şi sunt generate de relaţia dintre evaluarea propriilor abilităţi şi expectanţele şi/sau cerinţele adulţilor. Gesell (1928) a realizat o descriere a comportamentului agresiv între 12 şi 15 ani:

• 12 ani – comportament relativ pozitiv, deschis, şi abilitate interrelaţională;

• 13 ani – evoluţie spre introversie cu comportamente agresive când este provocat sau „obligat să iasă din această cochilie";

• 14 ani – rebeliune, comportamentele agresive sunt determinate de orice impunere reală sau reprezentare a impunerii;

• 15 ani – tendinţe de echilibrare, potenţialul agresiv scade;

• 16 ani – agresivitatea este în descreştere evidentă.

Gândirea evoluează în termeni de „ce ar putea fi adevărat în ciuda evidenţei concrete". Această trăsătură a gândirii le permite adolescenţilor să construiască şi să înregistreze o infinitate de soluţii la fiecare situaţie şi totodată determină capacitatea de a raţiona ipotetic, chiar dacă, cel mai frecvent, gândirea adolescentului este impregnată de egocentrism – semnal al imaturităţii cognitive.

Din punct de vedere al teoriei lui Piaget, adolescenţa corespunde stadiului operaţiilor formale, ceea ce asigură posibilitatea de a imagina mai

multe soluții și este baza pentru raționamentele ipotetice. Maturizarea cognitivă, consideră Piaget (1972), se datorează atât dezvoltării neurofiziologice, cât și factorilor de context social (educație, cultură).

Capacitatea de a gândi abstract are implicații și în sfera afectivă, în sensul că trecerea de la statutul de „protejat" la cel de „protector" presupune trecerea gândirii de la concret la abstract – anticipativ. Gândirea concretă presupune activități centrate pe o problemă, sau pe rezolvarea succesivă a mai multor probleme cu soluții la nivel concret, dificultăți de înțelegere a metaforei și a sensului dublu, ca și tendința de a oferi răspunsuri stereotipe și conformiste.

Gândirea abstractă permite anticiparea (proiecția în viitor) și amânarea acțiunilor și comportamentelor, ceea ce implică abilități de rezolvare de probleme cu apel la simboluri și metafore, soluții abstracte și anticipative.

Structurarea *identității de gen* este o achiziție indiscutabil esențială a adolescenței. În acest context, un aspect particular al socializării îl reprezintă învățarea rolurilor sociale. Rolul social este un comportament adoptat de un individ, în conformitate cu un ansamblu de norme, și care asigură un răspuns adecvat la așteptările altuia.

În legătură cu modul în care se construiește identitatea de gen există mai multe teorii. Din punctul de vedere al psihanalizei, individul uman vine pe lume bisexual, iar identitatea de gen se edifică în funcție de modul în care sunt rezolvate trăirile emoționale, conflictuale, de dragoste și gelozie față de părinți. Astfel, în varianta fericită, evoluțiile favorabile legate de complexele Oedip și Electra conduc spre identificarea cu părintele de același sex.

Din perspectiva învățării sociale, diferențele biologice prezente la naștere sunt insuficiente pentru a explica în totalitate diferențele dintre indivizi la nivelul identității de gen. Această teorie consideră că un factor semnificativ de influență este reprezentat de imitație și de recompensele selective administrate de mediul social reprezentat într-o primă etapă aproape exclusiv de familie. Se consideră că în mediul familial copiii sunt recompensați selectiv pentru modelarea comportamentului, în funcție de comportamentul părintelui de același sex. Ulterior, mediul social preia ștafeta, recompensând comportamentele acceptate social pentru identitatea de gen a persoanei și penalizând abaterile. Din punctul de vedere al învățării

sociale, argumentația cu privire la comportamentele conforme identității de gen capătă forma unui raționament deductiv.

• Premiza 1: Doresc recompense.

• Premiza 2: Constat că sunt recompensat dacă mă comport ca băiat (sau, respectiv, ca fată).

• Concluzie: Doresc să mă comport ca băiat (sau, respectiv, ca fată).

Teoria lui Kohlberg (1963) privind auto-socializarea ia în considerare dezvoltarea cognitivă ca factor important în edificarea identității de gen. Din perspectiva acestei teorii, copilul învață în primul rând să se eticheteze ca fiind băiat sau fată, urmând ca într-o a doua etapă să dorească să actualizeze comportamente conforme cu una sau alta din aceste etichete. Din punctul de vedere al teoriei lui Kohlberg, raționamentul capătă forma:

• Premiza 1: Sunt băiat (sau, respectiv, sunt fată).

• Premiza 2: Doresc să mă comport ca un băiat (sau, respectiv, ca o fată).

• Concluzie: Faptul de a mă comporta ca atare constituie pentru mine o recompensă.

Aceste teorii, ca şi multe altele, sunt mai degrabă complementare decât reciproc exclusive. Pare să existe, indiferent de contextul cultural, o anumită specializare parentală, în sensul că, dintre cei doi părinți, tații sunt cei pe care-i preocupă mai mult şi care susțin mai mult dezvoltarea fie a masculinității, fie a feminității la copiii lor. Cercetările asupra adjectivelor folosite de părinți au arătat că tații folosesc într-o măsură semnificativ mai mare decât mamele, în legătură cu băieții lor, adjective de tipul „puternic“, „viguros“, „vioi“, „bătăios“, iar în legătură cu fetele, adjective de tipul „delicată“, „frumoasă“ etc. Mai mult, dintre părinți, tații diferențiază mai net regimul de pedepse, îi pedepsesc pe băieți mai frecvent decât mamele şi le iartă la fel de frecvent pe fete.

Toate acestea demonstrează cum modelele culturale ale comportamentelor corespunzătoare masculinității sau feminității contribuie la sexualizarea relațiilor sociale şi la socializarea relațiilor sexuale.

Învățarea rolurilor masculin/feminin este în fapt un proces de diferențiere socială. Astfel, agresivitatea este considerată ca un semn de virilitate la băieți şi ca o trăsătură negativă la fete. Această situație arată că învățarea rolurilor sexuale trebuie întotdeauna analizată prin prisma valorilor socio-culturale dominante într-un grup, valori care orientează achiziția atributelor de rol într-un sens dezirabil.

CAPITOLUL III
STUDII DE IDENTIFICARE A STRUCTURILOR DE PERSONALITATE

Ne-am pus întrebarea care este design-ul cel mai potrivit într-un studiu care are scopul de a descrie dinamica relațiilor dintre trăsături de personalitate și context cultural în adolescență.

Teoria celor cinci factori este una din cele mai cunoscute și moderne abordări ale personalității. Studiile recente, expuse în prima parte a acestei lucrări, au arătat că descrierea/determinarea unor trăsături de personalitate universal valabile, cum sunt și cele propuse de *Big Five*, nu sunt suficiente, ci este necesară stabilirea unor constructe care să descrie/surprindă relația trăsătură – situație. Sau, altfel spus, care să expliciteze comportamentele prin prisma valorilor culturale specifice. Astfel, taxonomia trăsăturilor propuse prin modelul mai sus amintit s-a completat de curând cu o taxonomie a situațiilor. Studii aprofundate în care să fie analizate trăsăturile de personalitate în concordanță cu caracteristicile contextului social sunt de-abia la început.

Studiul trăsăturilor de personalitate la nivel intracultural în care s-a utilizat modelul *Big Five* a avut următoarele etape:

1. autoobservarea și autoevaluarea membrilor unei comunități pe scale care reflectă modelul celor cinci factori;

2. descrierea și evaluarea comportamentului propriului grup pe aceleași scale, ceea ce a asigurat descrierea auto-stereotipurilor (Triandis și Vassiliou, 1967);

3. observarea și evaluarea pe aceleași scale a altor grupuri, ceea ce asigură descrierea hetero-stereotipurilor (Triandis, Lonner, 1980).

Extragerea elementelor comune din această configurație de date a permis stabilirea unei serii de atribute specifice grupului analizat. Utilizând

același design se pot iniția cercetări pentru a controla concordanța între stereotipuri (sau socio-tipuri valide) și comportamente individuale. Hampson (1982), analizând rezultatele studiilor în care s-a utilizat acest model, inclusiv cele amintite mai sus, susține existența unor similarități între structurile auto-evaluărilor, a interevaluărilor și a evaluărilor făcute de profesioniști. Prin analogie, se poate afirma că există similarități între auto-stereotipuri, pe de o parte, și socio-tipuri și hetero-stereotipuri, pe de altă parte. Studiile longitudinale realizate de Sarah Hampson în ultimii ani asupra consumului de alcool și a stării de sănătate au demonstrat că acest design este corect, informațiile obținute fiind convergente.

Un alt model pentru studiul culturii și personalității a fost propus de John și Beatrice Whiting (1975) și Robert Le Vine (1973). Ei definesc personalitatea ca o sumă a comportamentelor înnăscute, învățate și anticipate. Aceasta reflectă anii de evoluție biologică și culturală, dar și experiențele individuale, personale, obținute prin învățare socială. Aducerea în discuție a învățării sociale ancorează structurarea personalității într-un context socio-cultural bine determinat. Ca urmare, un studiu asupra personalității este necesar, spun cei doi, să ia în calcul informații privitoare la condițiile istorice și sociale specifice fiecărei culturi, cum ar fi: date ecologice, evaluări ale programelor de ajutor/sprijin asociate comportamentelor specifice comunității, date istorice, informații privitoare la elementele de susținere a sistemului, modele de relaționare interindividuale (practici de socializare), comportamente specifice și stabilitatea acestora (nivelul conformismului), sistem proiectiv (mituri) ș. a.

În sprijinul teoriei lor, Whiting și Le Vine aduc o serie de exemple. Astfel, un studiu asupra relației mamă-copil a arătat că sărăcia extremă poate modifica comportamentul interindividual cum ar fi gradul atașamentului mamei pentru copil. În societățile paupere, atașamentul matern este mai redus comparativ cu cel dezvoltat de mame în societățile cu un nivel ridicat de trai (Scheper, Hughes, 1985). Un alt exemplu privește conformismul în utilizarea mâinii drepte ca mână dominantă. În majoritatea culturilor, mâna dreaptă este considerată mână dominantă; dacă aceste etaloane nu ar exista, datorită variațiilor din structura genetică, în jur de 12% din populație ar fi stângace.

Rohner (1986) şi Whiting (1975) au efectuat o serie de studii asupra relaţiei dintre atitudinile de acceptare – respingere ale părinţilor şi comportamentul copiilor. Dacă atitudinile părinţilor au fost predominant de respingere, copiii acestora sunt predispuşi la dependenţă, ostilitate şi agresivitate sau pasivitate şi agresivitate, anxietate, instabilitate emoţională, stimă de sine scăzută şi o viziune negativă despre lume (neîncredere în ceilalţi). Sistemul proiectiv a fost de asemenea studiat în funcţie de modelele de educaţie a copilului. De exemplu, în culturile în care existenţa supranaturalului era percepută ca fiind nefavorabilă, modelele educaţionale erau dominate de atitudini de respingere şi severitate (Rohner, 1986).

Michael Bond (2003) propune o analiză a evoluţiilor culturale prin prisma unui construct psihologic relativ nou, şi anume acela de axiome sociale. Axiomele sociale sunt constructe cognitive asemănătoare cu aşteptările generalizate sau valori universal acceptate. Analizele anterioare a constructelor psihologice s-au focalizat pe constructe motivaţionale (cum ar fi valorile) sau pe procese comportamentale la nivel intra-cultural. Doar în două astfel de proiecte, amândouă focalizate pe valori, se regăseşte o analiză la nivel intra-cultural şi una la nivel trans-cultural.

Ultimul studiu al lui Bond, propus spre publicare *Jurnalului de Psihologie Cros-culturală* în acest an, oferă posibilitatea înţelegerii modului în care constructele cognitive sunt determinate de condiţiile culturale.

Cercetarea s-a efectuat pe 40 de ţări/comunităţi culturale, printre care şi România, şi a identificat două axiome sau aşteptări generalizate sau valori universal acceptate, denumite *dinamica externă* şi *cinism social*. Cercetarea a constat în aplicarea unui chestionar de evaluare a axiomelor sociale, factorii identificaţi anterior fiind comuni mai multor ţări diferite din punct de vedere cultural (Hong Kong, Brazilia, Germania şi Statele Unite). Rezultatele s-au analizat statistic (analiză factorială ecologică), paralel cu colectarea de informaţii privitoare la nivelul socio-economico-politic al fiecărei ţări incluse în studiu (evoluţia istorică, PIB-ul pe cap de locuitor) pentru a determina nivelul de trai, date climaterice, demografice, indici psihologici ş.a.

Rezultatele obţinute au arătat că primul factor – *dinamica externă* – este specific nivelului cultural socio-grupal care reuneşte factori de nivel intra-cultural de tipul: conştiinciozitate, flexibilitate socială, controlul destinului, forţe supranaturale şi armonie interpersonală. El se aseamănă, dar nu este identic, cu componenta cognitivă a conceptului de colectivism.

Al doilea factor determinat – *cinismul social* – pare a reprezenta componenta cognitivă a unui complex trans-cultural nedescoperit anterior, pe care autorii îl asociază cu lipsa de eficiență sau de beneficiu.

Ordonarea culturilor în funcție de aceste două dimensiuni a permis stabilirea a patru prototipuri determinate prin intersecția celor două axiome. Tabelul 3.1. prezintă performanțele medii ale axiomelor sociale pentru cele 40 de țări.

Tabel 3. 1. Performanțele medii ale axiomelor sociale / 40 de țări

Dinamică externă					**Cinism social**			
Țara	Medie	Rang mediu	SD		Țara	Medie	Rang mediu	SD
Pakistan	82.4	4.12	0.28		Georgia	63.8	3.19	0.46
Malaysia	81.8	4.09	0.29		Pakistan	63.4	3.17	0.48
Indonezia	80.6	4.03	0.32		Thailanda	63.4	3.17	0.43
Iran	80.6	4.03	0.48		Taiwan	63.2	3.16	0.48
Nigeria (Yoruba)	75.2	3.76	0.28		Estonia	62.8	3.14	0.46
India	73.2	3.66	0.36		Grecia	61.6	3.08	0.44
Filipine	73.0	3.65	0.40		Coreea	61.2	3.06	0.43
Thailanda	71.6	3.58	0.26		Peru	61.2	3.06	0.47
Turcia	70.8	3.54	0.52		Germania	59.8	2.99	0.45
Georgia	70.2	3.51	0.35		Germania (Est)	64.4	3.22	0.50
Peru	69.0	3.45	0.37		Germania (Vest)	58.2	2.91	0.43
Hong Kong	68.6	3.43	0.35		Japonia	59.8	2.99	0.48
Taiwan	68.0	3.40	0.34		Hong Kong	59.4	2.97	0.44
Venezuela	68.0	3.40	0.36		India	59.4	2.97	0.58
Singapore	67.6	3.38	0.42		*România*	59.2	2.96	0.51
Rusia	67.2	3.36	0.31		Rusia	58.4	2.92	0.38
Canada	66.6	3.33	0.45		China	58.2	2.91	0.45
Coreea	66.4	3.32	0.38		Letonia	58.2	2.91	0.44
România	66.4	3.32	0.39		Liban	57.8	2.89	0.50
Brazilia	66.2	3.31	0.51		Belgia	57.6	2.88	0.46
SUA tipul Caucazian	66.2	3.31	0.42		Ungaria	56.4	2.82	0.48

Liban	65.6	3.28	0.48		Franța	56.2	2.81	0.52
Letonia	65.2	3.26	0.41		Nigeria (Yoruba)	56.0	2.80	0.52
Grecia	65.0	3.25	0.42		Venezuela	55.8	2.79	0.51
Portugalia	64.4	3.22	0.40		Iran	55.4	2.77	0.57
Finlanda	64.2	3.21	0.40		Singapore	55.2	2.76	0.43
China	63.6	3.18	0.33		Cehia	54.0	2.70	0.46
Estonia	63.4	3.17	0.35		Malaysia	53.4	2.67	0.43
Noua Zeelandă	62.4	3.12	0.35		Spania	53.4	2.67	0.46
Marea Britanie	62.4	3.12	0.41		Turcia	53.4	2.67	0.48
Germania	62.0	3.10	0.37		Portugalia	52.8	2.64	0.42
Germania (Est)	64.6	3.23	0.47		Noua Zeelandă	51.8	2.59	0.47
Germania (Vest)	61.2	3.06	0.34		Filipine	51.6	2.58	0.55
Cehia	61.2	3.06	0.36		Finlanda	51.4	2.57	0.45
Japonia	60.6	3.03	0.33		Israel	51.4	2.57	0.55
Israel	60.2	3.01	0.40		Brazilia	51.2	2.56	0.46
Franța	59.8	2.99	0.53		Olanda	50.8	2.54	0.47
Ungaria	59.8	2.99	0.42		Marea Britanie	50.8	2.54	0.43
Norvegia	58.8	2.94	0.46		Italia	49.8	2.49	0.52
Olanda	58.0	2.90	0.37		Canada	49.6	2.48	0.53
Spania	57.4	2.87	0.41		SUA tipul Caucazian	49.4	2.47	0.47
Belgia	57.2	2.86	0.42		Indonezia	49.0	2.45	0.47
Italia	57.2	2.86	0.47		Norvegia	46.6	2.33	0.43

România se situează, aşadar, din punctul de vedere al cinismului social în poziția 10 (rang 2.96), ceea ce semnifică performaţe mari pe această scală, iar din punctul de vedere al dinamicii externe în poziția 16 (rang 3.32), ceea ce semnifică performanţe medii, spre superior.

„Dinamica externă reprezintă un conglomerat care se constituie din cinci factori distincți la nivel intra-cultural, iar la nivel trans-cultural

sugerează proacțiunea în fața constrângerilor externe. Se poate caracteriza ca o luptă simplistă, orientată spre exterior, cu «forțele mediului înconjurător» care fac apel la credințe de tipul controlul destinului, forțe supranaturale. Acest factor este prezent la nivelul populațiilor mobilizate psihologic să facă față dificultăților prin proiecții pozitive în viitor. Există un profil al valorii medii intra-culturale care formează o parte a acestei constelații și care a fost identificat în alte cercetări, profil caracterizat prin colectivism, ierarhie și conservatorism. Instituțiile și procedurile societății, cum ar fi rata mare de angajare, nivelul scăzut de libertate, procentul mic din PIB investit în sănătate, toate facilitează dorința acută a populației de a face față cerințelor vieții. Aceste națiuni sunt mai sărace, iar aspirațiile de securitate, resurse materiale și o viață mai lungă contribuie la unitatea sistemului național, cristalizând activitatea socială și orientările psihologice în jurul progresului material. Trebuie de asemenea să notăm faptul că dinamica externă se distinge de colectivism și de puterea distanței, culturile cu un nivel înalt de dinamică externă fiind religioase și orientate spre viitor.

Cinismul social pare a fi o componentă cognitivă a unei dimensiuni transculturale care se corelează doar moderat cu dimensiunile din cercetările anterioare realizate la nivel intra-cultural. Culturile cu un nivel înalt de cinism social consideră că această lume are finalități malefice. Cetățenii acestora consideră că sunt subjugați de persoane foarte puternice, fiind supuși la deprecierea propriei lor voințe de către indivizi egoiști și instituții. Consecința unei astfel de structuri de gândire este o cultură, o societate, ai cărei cetățeni sunt neîncrezători, nefericiți și nesatisfăcuți de viață, retrași și neserioși“ (Bond, Leung și colab., 2003).

CAPITOLUL IV
STUDII PRELIMINARE PENTRU DETERMINAREA TRĂSĂTURILOR DE PERSONALITATE ALE ADOLESCENŢILOR ROMÂNI

Studiul nostru reprezintă o continuare a cercetării coordonate de Bond privitoare la axiomele sociale. Participarea noastră la cercetare a constat în adaptarea şi colectarea de date prin aplicarea chestionarului de axiome sociale.

Având ca punct de pornire rezultatele studiului prezentat mai sus, cercetarea pe care o prezentăm în continuare a avut ca ţintă determinarea trăsăturilor de personalitate prezente la adolescenţii care se raportează la un model cultural caracterizat prin valori superioare ale cinismului social şi dinamicii externe.

Ipoteza-nucleu a fost următoarea: stilul de viaţă, comportamentele de *coping* şi de reciprocitate se diferenţiază în funcţie de nivelul de interiorizare a axiomei de tip cinism social, pe de o parte, şi a dinamicii externe, pe de altă parte.

Demersul de cercetare a fost următorul:

• selectarea şi aplicarea probelor pentru determinarea axiomelor sociale (Chestionarul de axiome sociale), a stilului de viaţă (Inventarul psihologic California – 462), a *coping*-ului (Inventarul de gândire constructivă) şi a reciprocităţii (Chestionarul normei personale de reciprocitate). Alături de aceste probe am aplicat şi o variantă a chestionarului *Big Five*, şi anume *Inventarul de personalitate Five-Factors*;

• adaptarea unor probe pe populaţia românească;

• selectarea a două grupuri de adolescenţi în funcţie de rezultatele obţinute pe cele două scale de evaluare a axiomelor cinism social şi dinamică externă;

• stabilirea corelaţiilor dintre scale şi trasarea profilelor medii, având drept criteriu performanţele obţinute pe scalele de cinism social şi de dinamică externă.

4.1. Studii de adaptare de probe pe populaţia românească

Studiile de adaptare a unor probe de evaluare a diferitelor componente ale personalității pentru populația românească au urmat etapele clasice ale acestui demers:

• Traducere şi adaptare în limba română în concordanță cu normele propuse de Hambleton, 1996.

• Calcularea consistenței interne (coeficienții *alpha* Crombach)

• Stabilirea validității convergente prin analiza corelațiilor cu alte chestionare de personalitate. Pentru determinarea validității convergente s-a lucrat cu două chestionare etalonate pentru populația românească, şi anume inventarul psihologic California – 462 (Pitariu şi Albu) şi inventarul de gândire constructivă (Dincă, 2002).

În contextul acestei discuții tehnice, o situație specială a fost aceea a chestionarului de axiome sociale. Proba a fost validată pe o populație de adulți în cadrul cercetării de validare trans-culturală a axiomelor sociale, dar având în vedere scopurile cercetării de față a fost necesară validarea probei pe un lot de adolescenți (vom prezenta rezultatele obținute pe amândouă loturile).

Instrumentele cu care s-a lucrat pentru prima oară au fost inventarul de personalitate al celor cinci factori (Hendriks, Hofstee, de Raad, 1997) şi chestionarul normei reciprocității (Perugini şi Gallucci, 2001).

Înainte de a prezenta rezultatele obținute pe parcursul procedurii de adaptare, calculele de fidelitate şi validitate, este necesară o scurtă prezentare a probelor enumerate mai sus.

Inventarul Psihologic California – 462 (CPI)

Inventarul este destinat evaluării comportamentului normal, pornind de la manifestările interpersonale si interacțiunile sociale cotidiene (Gough, 1986, Albu, Pitariu, 1993). Este cunoscut ca unul dintre cele mai populare inventare de evaluare a personalității, fiind larg utilizat trans-cultural. Ceea ce este specific chestionarului şi a determinat răspândirea sa internațională este utilizarea unor concepte aşa-zis populare, identificabile şi folosite cotidian în orice cultură.

Inventarul este alcătuit din 20 de scale bazale, la care s-au adăugat altele, ca urmare a demonstrării de noi valenţe ale itemilor. Sunt grupate în patru domenii:

1. măsuri ale stilului şi orientării interpersonale: Dominanţă (Do), Capacitate de statut (Cs), Sociabilitate (Sy), Prezenţă socială (Sp), Acceptare de sine (Sa), Independenţă (In), Empatie (Em);

2. măsuri ale orientării normative: Responsabilitate (Re), Socializare (So), Autocontrol (Sc), Impresie bună (Gi), Comunalitate (Cm), Sănătate (Wb), Toleranţă (To);

3. măsuri ale funcţionării cognitive şi intelectuale: Realizare prin conformism (Ac), Realizare prin independenţă (Ai), Eficienţă intelectuală (Ie);

4. măsuri ale rolului şi stilului personal: Intuiţie psihologică (Py), Flexibilitate (Fx), Feminitate *versus* Masculinitate (FM).

În cercetare s-au mai inclus două scale nou apărute în structura chestionarului, şi anume scala de Potenţial managerial (MP), scala de Orientare în muncă (WO) şi scala de Temperament creativ (CT).

Inventarul de gândire constructivă (CTI –L)

Construcţia inventarului de gândire constructivă a fost influenţată de teoriile personalităţii care presupun existenţa a două feluri de inteligenţă: „intelectivă“ şi „experienţială“ (Epstein şi Meier, 1989). Inteligenţa „intelectivă“ este măsurată de testele de inteligenţă şi este în mod particular folositoare pentru a rezolva probleme abstracte, cum ar fi cele de matematică. Are o valoare limitată în rezolvarea problemelor practice din viaţă, cum ar fi cele care cer bun simţ şi abilitaţi practice, abilitaţi sociale şi adaptabilitate emoţională. Problemele de acest acest tip sunt rezolvate utilizând un alt tip de inteligenţă, şi anume inteligenţa „experienţială“, care, după cum arată şi numele, se referă la abilitatea oamenilor de a învăţa direct din experienţă. Învăţarea din experienţă, spre deosebire de cea din cărţi şi lecturi, are loc în mod normal automat, fără efort sau conştienţă şi este sursa inteligenţei practice, sociale şi emoţionale. Aşadar, inteligenţa experienţială reprezintă un corolar al tipurilor de inteligenţă enumerate şi are originea în învăţarea nedirecţionată.

Deşi există multe teste pentru măsurarea inteligenţei intelective, până de curând nu a fost construit nici un instrument pentru a măsura inteligenţa experienţială. Inventarul de gândire constructivă (CTI) a fost construit pentru a umple acest gol şi ne permite să măsurăm inteligenţa experienţială, şi anume caracteristicile gândirii utilizate în rezolvarea problemelor cotidiene, rezolvare care implică un nivel minim de stres. Cercetările au demonstrat că rezultatele testelor care măsoară inteligenţa intelectivă sunt mai puternic asociate cu performanţele academice decât cu cele obţinute în activitatea cotidiană. Performanţele măsurabile cu CTI sunt mai puternic asociate cu activitatea practică, cotidiană şi cu starea de bine mentală şi fizică. Este un chestionar organizat ierarhic care are trei nivele de generalitate. La nivelul cel mai general este o scală globală a gândirii constructive. Următorul nivel de generalitate constă în şase scale principale care descriu modalităţi fundamentale în funcţie de care oamenii gândesc constructiv sau destructiv. Nivelul cel mai specific constă în mai multe subscale, faţete ale scalelor principale.

Scalele care descriu procese fundamentale şi identifică modurile specifice de gândire implicate în realizarea *coping*-ului sunt următoarele:

1. Scala Gândirea Constructivă Globală (GCG) este o scală bipolară care evaluează atât caracteristicile constructive cât şi pe cele distructive ale gândirii. Ea include itemi din toate scalele, dar nu şi din scala optimism naiv. Persoanele care obţin scoruri înalte la scala globală se caracterizează printr-o gândire flexibilă, versatilă, ceea ce le permite să facă faţă cu uşurinţă situaţiilor. Se caracterizează prin optimism fără a fi impulsivi, încearcă să controleze situaţia dacă este posibil şi rezonabil, dar, de asemenea, sunt în stare să accepte ceea ce nu poate fi controlat. Îi acceptă pe ceilalţi aşa cum se acceptă şi pe ei înşişi şi le oferă ajutorul lor cu excepţia cazului când există un bun motiv pentru suspiciune. Dar chiar şi atunci ei nu judecă oamenii ca fiind buni sau răi, ci îi judecă în termeni de rezolvare de probleme, centrarea se face pe situaţie şi nu pe individul aflat într-o situaţie.

2. Scala *Coping* Emoţional (CE) este o scală bipolară mai puternic asociată cu scala GCG decât oricare alta. Persoanele care obţin scoruri înalte la CE sunt în stare să facă faţă situaţiilor primejdioase într-o manieră care nu mai produce stres suplimentar. Ei se acceptă pe ei înşişi, nu iau lucrurile într-o manieră personală şi nu sunt în mod excesiv sensibili la dezaprobări, rejecţii sau eşecuri. Spre deosebire de *coping*-ul comportamental, CE este

asociat mai degrabă cu un mod de gândire care evită producerea emoțiilor negative şi a stresului, fără a amplifica emoțiile pozitive. Aceste persoane nu se agață de nenorociri trecute, nu reacționează exagerat la cele prezente şi nu se ingrijorează în mod excesiv de cele viitoare. Când situația declanşează emoții negative, ei fac ceea ce pot pentru a le îndepărta fără a se condamna pe ei înşişi, de aceea ei trăiesc mai puțin stresul în traiul de zi cu zi, comparativ cu alții. Datorită faptului că ei sunt caracterizați mai degrabă printr-o neangajare în gândire negativă, decât printr-o angajare în gândire pozitivă, ei tind să fie în mai mare măsură „neutri" şi calmi, decât veseli şi entuziaşti. O slabă performanță pe scala CE ar putea fi semnificativă din punct de vedere clinic, şi anume o componentă cognitivă a nevrozismului. Natura CE este elucidată prin subscalele sale: acceptare de sine, absența generalizărilor negative, non-sensibilitate, depăşire a evenimentelor trecute neplăcute.

3. Scala *Coping* Comportamental (CC). Scala CC este o scală bipolară care măsoară tendința de a gândi în moduri care promovează acțiuni efective. Persoanele cu scoruri înalte la această scală sunt optimiste, extravertite, entuziaste, energice şi conştiincioase. Optimismul lor contribuie la promptitudinea acțiunilor, căci au încredere că acestea vor fi eficiente. Deşi în mod normal ei au reacții rapide, persoanele cu un CC bun îşi acordă timpul necesar pentru a face palnuri. Ei îi acceptă pe ceilalți fără resentimente, căci îşi economisesc energia pentru a rezolva probleme practice şi nu o investesc decât în mod excepțional în relațiile conflictuale. Subscalele CC sunt următoarele: gândire pozitivă, orientare în acțiune, conştiinciozitate.

4. Scala Gândire Categorică (GC). Persoanele cu scoruri înalte pe această scală văd lumea în alb şi negru scăpând astfel din vedere distincții importante. Gândirea lor este rigidă şi nediscriminativă, ceea ce le face să fie înclinate spre soluții simpliste şi prejudiciatoare. Ca urmare, când sunt confruntate cu situații care contrazic stereotipurile lor, dezvoltă sentimente de uimire şi furie. În ceea ce priveşte partea pozitivă, gândirea categorică asigură în situații neclare condiții optime pentru soluții rapide şi, ca urmare, acțiuni, să spunem, decisive. Subscalele acestei scale sunt: gândire polarizată, neîncredere în alții, intoleranță.

5. Scala Gândire Esoterică (GE). Scala de gândire esoterică relevă gradul în care oamenii cred în fenomene neuzuale şi în mod ştiințific

discutabile, cum ar fi: fantomele, astrologia, prevestirile bune sau rele şi alte superstiţii convenţionale. În anumite limite, gândirea esoterică relevă pur şi simplu gradul de deschidere intelectuală asupra fenomenelor încă nedovedite. Totuşi, scoruri foarte înalte sugerează o lipsă de gândire critică şi o excesivă bizuire pe sentimente şi pe impresii nesubstanţiate care pot conduce la un comportament nerealist. Este important să recunoaştem că, spre deosebire de scala superstiţii personale, scala de gândire esoterică nu are o conotaţie negativă. Persoanele cu scoruri înalte la gândirea esoterică cred în talismane magice şi în prevestiri bune şi, în egală măsură, cred în fantome şi în prevestiri rele. Subscalele gândirii esoterice sunt următoarele: credinţă în straniu, credinţă în superstiţii.

6. Scala Superstiţii Personale (SP) evaluează gradul în care oamenii se sprijină pe superstiţii autoconstruite, cum ar fi: dorinţele puternice nu se îndeplinesc, bucuriile sunt întotdeauna contrabalansate de tristeţe. Scala nu evaluează superstiţii tradiţionale, cum sunt cele măsurabile prin scala gândire esoterică. SP tinde să reducă durerea unei dezamăgiri prin descurajarea anticipată a entuziasmului şi a speranţei. Persoanele care obţin scoruri înalte sunt orientate mai mult către a se apăra pe ei înşişi împotriva ameninţărilor, decât spre o împlinire personală. De aceea nu este surprinzător faptul că scala se corelează pozitiv cu pesimismul, cu sentimentul lipsei de ajutor şi cu depresia. Scala superstiţiilor personale este o scală omogenă care nu conţine nici o altă subscală. Deşi structura sa factorială este instabilă şi ea nu apare ca un factor independent în analizele unui eşantion larg, ea a fost reţinută deoarece prezintă corelaţii interesante cu alte variabile, cum ar fi depresia, abuzul de droguri şi alcool, somatizările.

7. Scala Optimism Naiv (ON). Scala evaluează gradul în care oamenii sunt în mod nerealist optimişti. Optimismul rezonabil înalt adaptativ este evaluat ca o faţetă (subscală) a CC sub denumirea de gândire pozitivă: Optimismul naiv este o binecuvântare confuză. În ceea ce priveşte aspectele pozitive, optimiştii naivi au carismă, sunt plăcuţi de ceilalţi şi se descurcă bine în politică. În partea negativă, scorurile foarte înalte pe această scală sunt asociate cu o orientare simplistă în viaţă şi cu eşec în situaţiile negative prin lipsa măsurilor de precauţie necesare (potrivite). Optimismul naiv, mai mult decât oricare alt atribut măsurat de CTI, scade constant de la copilărie la senectute, când se asociază cu gândirea categorică. Subscalele optimismului naiv sunt: gândire pozitivă *versus* optimism suprarealist, gândire stereotipă, gândire Pollyannică.

Chestionarul de axiome sociale (CAS)

Acest chestionar a fost construit de Bond şi Leung în 1999 şi evaluează credinţe transculturale numite axiome sociale. Chestionarul cuprinde 82 de itemi grupaţi în şase factori:

1. Cinismul social – o percepere negativă a naturii umane şi a evenimentelor sociale;

2. Recompensa pentru conştiinciozitate – viziune conform căreia efortul va conduce la rezultate pozitive;

3. Flexibilitatea socială – soluţiile multiple la probleme şi evenimente sunt nesigure;

4. Controlul destinului – perceperea evenimentelor sociale ca fiind influenţate de destin;

5. Forţe supranaturale – factorii non-fizici ce influenţează lumea şi consecinţele lor;

6. Armonia interpersonală – reprezintă antecedentele unor relaţii interpersonale pozitive, precum şi consecinţele acestor relaţii.

Utilizând analiza factorială ecologică, s-au determinat doi factori comuni tuturor populaţiilor participante la studiu, şi anume *dinamica externă* şi *cinismul social*

Din unghiul *dinamicii externe*, societăţile se pot descrie astfel: există un profil al valorii la nivel intra-cultural ce formează o parte a acestei constelaţii de trăsături (recompensa pentru angajare, flexibilitatea socială, controlul destinului, forţe supranaturale şi armonia interpersonală) care a fost identificat şi în alte cercetări, profil caracterizat prin colectivism, ierarhie şi conservatorism. Instituţiile şi procedurile acestor societăţi, cum ar fi rata mare de angajare, nivelul scăzut de libertate, procentul mic din PIB investit în sănătate, facilitează dorinţa acută a populaţiei de a face faţă cerinţelor vieţii. Aceste naţiuni sunt mai sărace, iar aspiraţiile pentru securitate, resurse materiale şi o viaţă mai lungă contribuie la unitatea sistemului naţional, cristalizând activitatea socială şi orientările psihologice în jurul progresului material (Bond, Leung, sub tipar). Trebuie, de asemenea, să notăm faptul că dinamica externă se distinge de colectivism şi de puterea distanţei, culturile cu un nivel înalt de dinamică externă fiind religioase şi orientate spre viitor.

Cinismul social pare a fi o nouă dimensiune trans-culturală care se corelează doar moderat cu dimensiunile din cercetările anterioare realizate

la nivel intra-cultural. Națiunile cu un nivel înalt de cinism social consideră că această lume are finalități malefice. Cetățenii acestora consideră că sunt subjugați de persoane foarte puternice, fiind supuși la deprecierea propriei lor voințe de către indivizi egoiști sau grupuri și instituții. Consecința unei astfel de structuri de gândire este o națiune ai cărei cetățeni sunt neîncrezători, nefericiți și nesatisfăcuți de viață, retrași și neserioși.

Acest profil sumbru apare și la națiuni cu un nivel economic ridicat, dar care se caracterizează, într-o oarecare măsură, printr-un nivel scăzut al democrației, dar, spun autorii, nu putem să nu ne întrebăm ce alte caracteristici ale acestor națiuni ar putea fi responsabile pentru această viziune psihologică. Poate o istorie de războaie civile, colonizări de către forțe străine, frecvente dezastre naturale, o ambianță interpersonală violentă, corupție instituționalizată?

Inventarul de personalitate al celor cinci factori (FFPI)

Proba permite măsurarea celor cinci superfactori din modelul *Big Five*: Extraversiunea (I), Agreabilitatea (II), Conştiinciozitatea (III), Stabilitatea emoțională (IV) și Autonomia (V). El a fost proiectat cu scopul de a fi utilizat atât pentru evaluare, cât și pentru autoevaluare. Construirea chestionarului FFPI a constituit obiectul tezei de doctorat elaborată de A.A. Jolijn Hendriks la Universitatea din Groningen, sub conducerea profesorilor W.K.B. Hofstee și a lui B. de Raad. Chestionarul este compus din cinci scale, fiecare fiind alcătuită din 20 de itemi și având denumirea unuia dintre superfactori. Din cauza faptului că scalele nu sunt ortogonale între ele (între scorurile lor există corelații liniare semnificative la pragul p = .001), pentru evaluarea superfactorilor modelului *Big Five* nu se utilizează scorurile scalelor, ci se folosesc cinci factori, ale căror scoruri se calculează cu ajutorul a cinci ecuații de regresie liniară multiplă, în care scorurile scalelor sunt variabilele independente.

1. Primul factor, denumit *extraversie*, este definit (la polul pozitiv) ca orientarea personalității către exterior, implicare în acțiune, sociabilitate, trăirea pozitivă a emoțiilor, activism, căutarea companiei altora, vorbăreț și exuberant. La polul negativ, extraversia este sinonimă cu retragere, timiditate, închidere, evitarea companiei altora.

2. Hendriks definește *agreabilitatea* (al doilea factor al FFPI), la polul pozitiv, ca respect pentru sentimentele celorlalți, toleranță și, la polul negativ,

ca dorință de a-i conduce pe ceilalți, stil dominator, combativ. Acest factor implică şi calitățile emoționale ale persoanei, şi comportamentele ei prosociale.

3. Al treilea factor al FFPI, *conștiinciozitatea*, implică trăsături cum ar fi ordinea, simțul al datoriei, autodisciplina, deliberarea. La polul pozitiv, este persoana conformistă care urmăreşte un plan prestabilit, este sistematică, disciplinată, meticuloasă, iar la polul negativ este persoana care acționează fără să delibereze în prealabil, indolentă, nonşalantă.

4. *Stabilitatea emoțională* se referă la caracteristicile emoționale ale oamenilor (calm, mulțumit, emotiv). Astfel, la polul pozitiv, implică o detaşare de probleme, abordează problemele cu calm şi răbdare, rămâne imperturbabil. La polul negativ se află persoana care îşi face mai multe probleme decât e cazul, supraevaluează sarcinile cu care se confruntă, este uşor de distras şi uşor de rănit.

5. Factorul *intelect/autonomie* este definit, la polul pozitiv, ca inițiativă, independență, iar la polul negativ este persoana care aşteaptă ca altcineva să preia inițiativa, întârzie acțiunea, evită conflictele.

*Chestionarul normei personale de reciprocitate (*PNR)

Reciprocitatea reprezintă o puternică formă de influență socială care constă în tendința de a răspunde relativ similar la comportamentele altora. Spre exemplu, acțiunea de răzbunare, schimbul de bunuri relativ echivalente ca valoare, pedepsirea unei persoane care în trecut ne-a făcut un rău, ajutorul acordat cuiva care ne-a ajutat etc. Aceste caracteristici au făcut ca reciprocitatea, ca mecanism, să fie confundată cu obiectul său, adică cu comportamente de tipul altruismului, ostilității, cooperării. Reciprocitatea este un mecanism puternic de influență socială, de modelare a comportamentului celorlalți prin pedepse şi recompense. Perugini şi Gallucci (2001) au definit reciprocitatea atât ca strategie cât şi ca scop în sine şi au construit un chestionar de evaluare compus din 27 de întrebări care măsoară trei fațete ale conceptului, şi anume: *credința în reciprocitate (CR); reciprocitatea pozitivă (RP); reciprocitatea negativă (RN).*

1. Scala *credința în reciprocitate* evaluează reciprocitatea ca normă internalizată, segmentul cognitiv care permite predicția comportamentelor de acest tip. Scorurile mari pe această scală sunt un indicator al credinței că ambele forme ale reciprocității (pozitivă şi negativă) sunt în mod larg

adoptate la nivel comportamental şi în general eficiente în interacţiunile interpersonale şi se asociază cu evoluţii comportamentale puternice, atât de tip negativ, cât şi pozitiv. Fiind un determinant puternic interiorizat al comportamentului mai îndepărtat, influenţa sa este cel mai probabil mediată de trebuinţele care generează comportamente reciproce specifice.

2. Scala *reciprocitatea pozitivă* evaluează reacţiile pozitive la comportamentele altora cu valenţe pozitive. Scoruri mari pe această scală indică un comportament reciproc mai puternic în cazul unor comportamente cu valenţe pozitive.

3. Scala *reciprocitatea negativă* evaluează reacţiile negative la comportamentele altora cu valenţe negative. Scorurile mari semnifică un comportament reciproc mai puternic în cazul în care persoana este ţinta unor deservicii sau pedepse.

Perugini şi Gallucci au presupus existenţa unei diferenţe între conceptele de credinţă în reciprocitate, reciprocitate pozitivă şi reciprocitate negativă. Studiile de validare a chestionarului au arătat că: a) reciprocitatea poate fi definită ca normă socială interiorizată în grade diferite; b) cele trei mari faţete ale reciprocităţii, ca dimensiuni ale personalităţii, permit predicţii diferenţiate şi sensibile.

4.2. Adaptare pentru populaţia românească a chestionarului de axiome sociale (CAS)

Axiomele sociale reprezintă credinţe generalizate, dominante la nivel cognitiv, independente de contextul cultural, dar care se structurează sau se construiesc la nivel intra-cultural ca rezultat al socializării. Ele îndeplinesc dezideratul de trans-culturalitate, deoarece sunt funcţionale la nivel universal, oferind soluţii la probleme general prezente. Axiomele sociale sunt aşadar diferite de valorile sociale prin caracterul lor universal. În literatura de specialitate sunt prezentate o serie de definiţii printre care una din cele mai explicite este aceea formulată de Bar-Tal în 1976: „axiomele sociale sunt propoziţii cărora o persoană le atribuie cel puţin un grad minim de încredere. Axioma poate fi o propoziţie, o declaraţie despre un obiect (sau mai multe) sau despre relaţiile dintre obiecte şi/sau caracteristici“.

Propunem următoarea definiție de lucru: *axiomele sociale sunt credințe generalizate privitoare la noi înșine, la „alții", la mediul social sau la lumea spirituală și fizică. Funcția lor este de a asigura supraviețuirea și funcționarea persoanei cu costuri reduse de stres.*

Chestionarul de axiome sociale (CAS) a fost construit de Kwok Leung (City University of Hong Kong) şi Michael Harris Bond (Chinese University of Hong Kong) în anul 1999 şi urmăreşte să identifice dimensiunile universale ale credinţelor, să evalueze prezenţa acestora la nivel intra-cultural. Chestionarul este compus din 82 de itemi, care au fost grupaţi în şase categorii/factori, şi anume:

1. *Factorul cinism social* – itemii acestuia reprezintă o concepție negativă despre natura umană şi evenimentele sociale. Persoanele caracterizate prin cinism social au opinii preconcepute, stereotipe, despre anumite grupuri sociale, prezentând neîncredere în instituțiile sociale. Ei reprezintă o tendință spre neacceptarea normelor etice şi sociale.

2. *Factorul recompensă pentru conștiinciozitate* – itemii acestuia reprezintă credința conform căreia efortul, cunoaşterea şi planificarea cu grijă a acțiunilor vor conduce la rezultate pozitive. Persoanele la care este prezentă această credință trăiesc cu convingerea că efortul le va fi răsplătit, iar acțiunile lor vor fi eficiente.

3. *Factorul flexibilitate socială* – itemii acestei scale sugerează faptul că nu există reguli stricte, ci, dimpotrivă, există o mulțime de modalități în care se pot obține soluții ale problemelor. Lumea socială este complexă, evenimentele sunt nesigure, schimbătoare şi, deci, comportamentul social se poate manifesta în moduri diferite, în funcție de context. Din aceste motive, există o multitudine de soluții pentru adaptarea la variațiile mediului social.

4. *Factorul controlul destinului* – se referă la credința majoră conform căreia evenimentele sociale sunt predeterminate şi influențate de soartă. Persoanele care au această credință consideră că este inutil să se opună destinului, având un sistem de ancorare existențială externă, de multe ori în religie.

5. *Factorul forțe supranaturale* – se referă la credința în forțele supranaturale şi la impactul pozitiv al religiei asupra oamenilor. Persoanele cu această credință consideră că lumea, viața în general, este influențată de existența factorilor non-fizici.

6. *Factorul armonie interpersonală* – această scală se referă la antecedentele relațiilor interpersonale pozitive și la consecințele acestor relații.

În vederea adaptării chestionarului de axiome sociale (CAS) și a determinării fidelității și validității lui pentru populația românească s-a efectuat analiza statistică a datelor obținute pe două eșantioane. Primul eșantion (studiul I) a fost de 227 de persoane de vârste diferite. Din acest grup am selectat pentru a determina corelațiile dintre CAS și CTI un lot de 64 de persoane (31 de bărbați și 33 de femei, cu vârste între 14 și 18 ani). Al doilea eșantion (studiul II) a fost constituit din 110 persoane, elevi de liceu cu vârste cuprinse între 14 și 18 ani

Analiza statistică a constat în determinarea fidelității (coeficientul Alfa Cronbach), a validității de construct și de criteriu (analiza factorială), calculul corelațiilor dintre scalele chestionarului și scalele altor probe (inventarul psihologic California – 462, inventarul de gândire constructivă – 108, chestionarului normei personale de reciprocitate). Menționăm că toate chestionarele folosite pentru validare au fost adaptate pe populația românească.

Studiul I

Numărul de subiecți care au alcătuit eșantionul a fost de 227 de persoane, cu repartiție pe șase categorii de vârste. Procentajul persoanelor chestionate a fost de 43,61% – vârste cuprinse între 21 și 30 de ani – și 32,59% – vârste până în 20 de ani – rezultând astfel o prevalență a categoriei tinerilor. Din punct de vedere al repartiției pe sexe, situația în acest prim studiu este următoarea: 109 persoane de sex masculin și 118 de sex feminin. Pentru a determina corelațiile dintre CAS și CTI s-a utilizat un lot de 64 de persoane (31 de bărbați și 33 de femei).

Prima analiză statistică a constat în stabilirea raportului medie – abatere și a coeficientului de consistență internă (vezi Tabelul 4.2.1).

Tabelul 4.2.1. Valori statistice ale scalelor CAS

Scale CAS	Media	Abatere standard	Alfa Cronbach
Cinism social	7.90	3.13	0.72
Recompensa pentru conştiinciozitate	6.18	3.61	0.69
Flexibilitate socială	4.14	3.43	0.33
Controlul destinului	4.57	2.76	0.70
Forţe supranaturale	5.73	3.29	0.66
Armonia interpersonală	5.59	3.64	0.66

N = 227

Aşa cum rezultă din Tabelul 4.2.1., raportul medie-abatere standard indică o dispersie mică a datelor. Coeficienții de consistență internă (Alfa Cronbach) se situează la valori înalte, cu excepția factorului Flexibilitate socială care are o valoare scăzută (0.33). Aceste rezultate ne permit să afirmăm că scalele chestionarului îndeplinesc condițiile de fidelitate.

În scopul stabilirii validității, un prim calcul a fost analiza factorială (metoda componentelor principale rotație Varimax). În urma analizei conceptuale a itemilor grupați în fiecare factor, am denumit aceşti factori astfel: F1 – Flexibilitate interpersonală (12 itemi); F2 – Moralitate (10 itemi); F3 – Religiozitate (10 itemi); F4 – Criticism (17 itemi); F5 – Optimism (11 itemi); F6 – Credințe magice (8 itemi) (vezi Tabelul 1, anexă).

1. Primul factor pus în discuție a fost denumit *Flexibilitate interpersonală* şi este alcătuit din 12 itemi. Acesta este similar cu factorul original *armonie interpersonală.* Coeficientul α obținut pentru acest factor a fost 0.70. Iată câteva exemple de itemi aparținând acestui factor:

• item 6: Dacă cele două părți implicate într-o relație intimă sunt deschise şi oneste, atunci relația dintre ele va fi mai bună şi va dura mai mult.

• item 61: O relație fiabilă presupune compromisuri din ambele părți.

Acest factor cuprinde şi un item negativ:

• item 66 (-): Persoanele în vârstă sunt o povară grea pentru societate.

2. Al doilea factor descris este *Moralitatea,* similar factorului original *Recompensa pentru conştiinciozitate,* este compus din 10 itemi. Coeficientul α obținut la acest factor a fost 0.72. Exemple de itemi:

• item 65: A acționa în acord cu principiile previne dorința de a lua decizii problematice.

• item 68: Într-un final, justețea va învinge slăbiciunea.

Acest factor cuprinde, la rândul său, şi un item negativ (7).

• item7 (-): Oamenii pot avea comportamente opuse în situații diferite.

3. Al treilea factor este denumit *Religiozitate* şi este similar cu cel original, denumit *Forțe supranaturale*. Acest factor cuprinde 10 itemi şi coeficientul α obținut a fost .84. Exemple de itemi:

• item 49: O persoană se simte mai în siguranță atunci când crede într-o forță supremă.

• item 60: A crede într-o anumită religie ajută persoana să înțeleagă semnificația vieții.

Şi acest factor conține un item negativ (48):

• item 48: Credințele religioase conduc la o gândire neştiințifică.

4. Factorul patru, denumit *Criticism*, este similar cu factorul original *Cinism social,* coeficientul α obținut a fost .74 şi este compus din 17 itemi. Exemple de itemi:

• item 56: Oamenii puternici au tendința de a-i exploata pe ceilalți.

• item 53: Puterea şi statutul îi fac pe oameni aroganți.

• item 57: Oamenii vor înceta să lucreze din greu atunci când obțin un nivel confortabil de trai.

5. Factorul 5, denumit *Optimism*, este similar *Flexibilității sociale*, coeficientul α obținut a fost .64 şi este constituit din 11 itemi. Exemple de itemi:

• item 35: A trata lucrurile cu flexibilitate conduce la succes.

• item 10: Un mediu interpersonal plăcut şi o percepere a bunăstării vor conduce la performanțe mai bune.

Acest factor conține şi un item negativ (22):

• item 22 (-): Rareori se întâlneşte un sfârşit fericit în viața reală.

6. În fine, factorul 6 a fost denumit *Credințe magice,* fiind similar cu cel original denumit *Controlul destinului.* El este alcătuit din 8 itemi şi a obținut coeficientul α .64. Exemple de itemi:

• item 77: Există multe modalități prin care oamenii pot face predicții cu privire la ceea ce se va întâmpla în viitor.

• item 24: Caracteristicile individuale, cum ar fi data naşterii, afectează destinul unei persoane.

De asemenea, acest factor conține un item negativ (12):

• item 12 (-): Fantomele sau spiritele sunt fantezii ale oamenilor.

Pasul următor a fost calculul corelațiilor între factorii determinați pentru eșantionul românesc și factorii originali (vezi Tabelul 4.2.2.).

Tabel 4.2.2. Corelațiile factorilor determinați pentru eșantionul românesc și factorii originali

Factorii româneşti / Factorii originali	Flexibilitate interpersonală	Moralitate	Religiozitate	Criticism	Optimism	Credințe magice
Cinism social	.01	.33**	.10	.93**	-.03	.31**
Recompensă pentru conştiinciozitate	.58**	.76**	.39**	.20*	.59**	.17*
Flexibilitate socială	.40**	.49**	.20*	.36**	.58**	.19*
Controlul destinului	.16*	.33**	.47**	.30**	.06	.91**
Forțe supranaturale	.52**	.44**	.82**	.18*	.31**	.36**
Armonie interpersonală	.69**	.55**	.44**	.30**	.40**	.28**

N = 227, *p = .05, **p = .01

Se constată corelații puternice între scalele originale şi cele determinate pe populația românească. Având în vedere că factorii determinați pentru populația românească se corelează semnificativ puternic cu factorii originali

similari din punct de vedere al conținutului (criticismul cu cinismul social, recompensa pentru conştiinciozitate cu moralitatea, flexibilitatea socială cu optimismul, controlul destinului cu credințele magice, forțele supranaturale cu religiozitatea şi armonia interpersonală cu flexibilitatea interpersonală), am considerat proba validă. Din punct de vedere al denumirii factorilor vom utiliza în continuare denumirile originale.

În continuare, prezentăm calculele de validare a probei. În acest scop am determinat corelațile scalelor CAS cu scalele altor probe (inventarul de gândire constructivă, inventarul psihologic California şi chestionarul normei de reciprocitate).

O primă analiză a utilizat ca variabile-criteriu scalele inventarului de gândire constructivă (CTI – L). Aşa cum rezultă din Tabelul 4.2.3., coeficienții de corelație au valori între .26 şi .64 cu indici de semnificație relativ puternici.

Tabel 4.2.3. Corelațiile între scalele CTI şi scalele CAS

	Cinism social	**Recompensa pentru conştiinciozitate**	**Flexibilitate socială**	**Controlul destinului**	**Forțe supranaturale**	**Armonia interpersonală**
GCG		-0.47**				
CE		-0.25*		-0.28**		
CC		-0.44**				
SP	-0.26*	0.31**		0.30**		
GC		0.36**			-0.26*	
GE				0.64**		
ON	0.35**		0.30**			0.38**

N = 64, *p < 0.05, **p < 0.01

Scala *cinism social* corelează negativ cu scala *superstiții personale* și pozitiv cu cea de *optimism naiv*. Ceea ce se poate interpreta astfel este faptul că persoanele care sunt neîncrezătoare în instituțiile sociale și în normele etice sunt în același timp persoane carismatice, plăcuți de ceilalți și se descurcă bine în politică și nu își construiesc superstiții de tipul „dorințele puternice nu se îndeplinesc“, care i-ar putea împiedica în dezvoltare.

Scala *recompensă pentru conștiinciozitate* corelează negativ cu gândirea constructivă globală, cu *coping*-ul emoțional și afectiv. De asemenea, se corelează pozitiv cu superstițiile personale și cu gândirea categorică. Aceste corelații arată că persoanele care trăiesc cu convingerea că efortul este răsplătit dacă acțiunile lor sunt eficiente sunt puțin sociabile, nu oferă ajutor altora, se agață de nenorociri trecute, reacționează exagerat la cele prezente și se îngrijorează în mod excesiv pentru cele viitoare, sunt pesimiști, introvertiți, fără energie și, oricât ar părea de ciudat, mai puțin conștiincioși. Gândirea lor este rigidă și nediscriminativă, ceea ce îi face să fie înclinați spre soluții simpliste și prejudiciatoare. Ca urmare, când sunt confruntați cu situații care contrazic stereotipurile lor, dezvoltă sentimente de uimire și furie. În ceea ce privește partea pozitivă, ei dispun de soluții rapide la probleme, căci gândesc în alb și negru, liniar și necomplicat, și se sprijină pe superstiții autoconstruite, cum ar fi „dorințele puternice nu se îndeplinesc“, ca mecanism de apărare.

Factorul flexibilitate socială se corelează pozitiv cu optimismul naiv, ceea ce semnifică o asociere relativ puternică între valorile nonconformiste și caracteristicile de tipul carismei și abilităților sociale.

Factorul *controlul destinului* se corelează negativ cu *coping*-ul emoțional, și pozitiv cu superstițiile personale și gândirea esoterică. În plan descriptiv putem spune că în condițiile în care există credința conform căreia evenimentele majore sunt determinate de soartă, în plan comportamental regăsim trăsături de tipul incapacitate de a face față situațiilor primejdioase într-o manieră care să nu producă stres suplimentar și dificultăți de autoacceptare. Aceste comportamente nerealiste sunt susținute și de lipsa gândirii critice, și de abordarea afectogenă a situațiilor.

Corelațiile factorului *forțe supranaturale* cu gîndirea categorică presupune o imagine a lumii ca fiind dirijată de forțe supranaturale care se asociază în plan cognitiv și implicit comportamental cu rigiditate în gândire, lipsă de discriminare, soluții simple și neadecvate.

În fine, corelația factorului *armonie interpersonală* cu optimismul naiv presupune o imagine pozitivă, infantilă, asupra realității sociale, imagine susținută de o orientare simplistă în viață, care poate conduce la eșec în situațiile negative prin lipsa măsurilor de precauție.

Studiul II

Pentru a stabili validitatea de criteriu am apelat la un studiu suplimentar în care s-a lucrat cu varianta originală a probei, pe un eșantion de 110 elevi de liceu, cu vârste cuprinse între 14 și 18 ani. Probele folosite pentru validare au fost: chestionarul normei personale de reciprocitate (PNR) și inventarul psihologic California – 462 (CPI). Tabelul 4.2.4. prezintă corelațiile dintre factorii chestionarului de axiome sociale și chestionarul normei personale de reciprocitate.

Tabelul 4.2.4. Corelațiile dintre sclele CAS și scalele PNR

	Cinism social	**Recompensa pentru conștiinciozitate**	**Flexibilitate socială**	**Controlul destinului**	**Forțe supranaturale**	**Armonia interpersonală**
Credința în reciprocitate			.258*			
Reciprocitate negativă				.265*		
Reciprocitate pozitivă						

N = 110, *p = .05

Scalele *credință în reciprocitate* și *reciprocitate negativă* se corelează la nivel mediu cu scalele *flexibilitate socială* și *controlul destinului.* Flexibilitatea socială se corelează pozitiv, cu o intensitate medie, cu scala

credința în reciprocitate, ceea ce înseamnă că persoanele care consideră că nu există reguli stricte, ci dimpotrivă, există o multitudine de modalități în care se pot obține soluții la probleme, au, de asemenea, credința conform căreia la o reacție pozitivă trebuie răspuns cu un comportament pozitiv, în aceeaşi măsură în care la o reacție negativă trebuie răspuns cu un comportament negativ. Corelația dintre *controlul destinului* şi *reciprocitatea negativă* (de asemenea pozitivă) arată că persoanele care manifestă credința conform căreia evenimentele sociale sunt predestinate au şi tendința de a manifesta un comportament reciproc negativ mai puternic. Răspund „cu aceeaşi monedă“ în cazul în care sunt ținta unor deservicii sau pedepse.

În Tabelul 4.2.5. prezentăm corelațiile semnificative dintre scalele CAS şi scalele CPI.

Tabelul 4.2.5. Corelații dintre scalele CAS şi scalele CPI

	Cinism social	Recompensa pentru conştiinciozitate	Flexibilitate socială	Controlul destinului	Forțe supranaturale	Armonia interpersonală
Do	-.268*				-.246*	
Cs	-.334**			-.253*	-.368**	
Sy	-.373**			-.243*		
Re	-.317**				-.293*	
Gi					-.374**	
Cm	-.377**			-.287*		
Wb	-.382**			-.309**	-.278*	
To	-.264*				-.301*	
Ac					-.297*	
Ai	-.405**			-.307**	-.327**	
Ie	-.465**			-.325**	-.304*	
Py	-.285*			-.279*	-.406**	
Fx	-.240*					

N = 110, *p = .05, **p = .01

Aşa cum rezultă din tabelul de mai sus, între scalele CPI şi scalele CAS se stabilesc o serie de relaţii care oferă un suport pentru validarea discriminativă a CAS-ului.

Factorul *cinism social* se corelează negativ cu dominanţa, capacitatea de statut şi sociabilitatea, ceea ce ne permite să considerăm că o concepţie negativă asupra naturii umane şi evenimentelor sociale se asociază cu comportamente definite de alţii ca fiind ale unor persoane retrase, inhibate, banale, indiferente, tăcute, neorganizate, lente în gândire şi acţiune, cu tendinţa de a evita situaţiile de tensiune şi decizie, nesigure, cu o gândire stereotipă şi limitate în concepţii şi interese.

Corelaţiile negative cu responsabilitatea, sociabilitatea, sentimentul de bunăstare, comunalitatea şi toleranţa ne permit să completăm imaginea persoanelor caracterizate prin cinism social ca fiind imature, irascibile, dificile, schimbătoare, sugestibile şi uşor influenţabile, cu un comportament greoi şi convenţional. Astfel de persoane sunt în general neangajate, defensive, limitate în gândire şi acţiune, intolerante, frământate şi confuze, suspicioase ca atitudine generală, neîncrezătoare şi bănuitoare.

Relaţiile negative cu realizarea prin independenţă şi eficienţa intelectuală arată că cinismul social se asociază cu un comportament inhibat, persoanele fiind anxioase, prudente, fără încredere în sine, superficiale, fără ambiţie şi incapabile să se autodisciplineze.

În fine, corelaţia negativă cu intuiţia psihologică completează astfel tabloul prezentat mai sus, cinicul este o persoană apatică, conformistă şi convenţională.

Factorul *controlul destinului* se referă la credinţa majoră conform căreia evenimentele sociale sunt predeterminate şi influenţate de soartă. Factorul *controlul destinului* se corelează negativ cu capacitatea de statut, ceea ce înseamnă că persoanele care consideră că este inutil să se opună destinului, având un sistem de ancorare existenţială externă, de multe ori în religie, la nivelul relaţiilor interpersonale sunt caracterizate ca având un comportament timid, apatic, convenţional, relativ estompat, lent, cu o gândire stereotipă şi limitat în concepţii şi interese. De asemenea, mai pot fi descrise (vezi corelaţiile cu scalele de sociabilitate, comunalitate şi stare de bine) ca având un comportament convenţional în societate, liniştit, sugestibil şi influenţabil. Sunt comode, stângace, apatice, defensive, limitate în gândire şi acţiune, intolerante, schimbătoare, frământate şi confuze, cu conflicte interioare.

Din unghiul funcționării cognitive şi intelectuale, relația negativă cu realizarea prin independență şi eficiența intelectuală oferă un tablou comportamental de tipul inhibat, anxios, prudent, nemulțumit, mărginit şi suspicios, umil şi supus față de autorități. Acestor persoane le lipseşte introspecția şi încrederea în sine, direcționarea şi disciplina de sine, sunt prudente şi fără ambiție.

Din punctul de vedere al rolului şi stilului interpersonal, prezența în sistemul de axiome a dimensiunii *controlul destinului* implică intuiție psihologică scăzută, cu alte cuvinte un comportament cu tempo liniştit şi precaut, conformist şi convențional.

Factorul *forțe supranaturale* se referă la credința că lumea, viața în general, este influențată de existența factorilor non-fizici. Corelația negativă cu dominanța şi capacitatea de statut se traduce în plan comportamental prin inhibiție, indiferență, dezorganizare, lentoare în gândire şi acțiune. Din unghiul funcționării cognitive şi intelectuale, relația negativă cu realizarea prin independență, impresia bună, sentimentul de bunăstare şi toleranță, astfel de persoane sunt caracterizate prin imaturitate, irascibilitate şi indolență. Sunt persoane dificile, schimbătoare, în care nu se poate avea încredere, fiind uşor influențabile.

Din punctul de vedere al rolului şi stilului interpersonal, prezența în sistemul de axiome a dimensiunii *forțe supranaturale* implică intuiție psihologică scăzută, cu alte cuvinte un comportament cu tempo lent, prudență, conformism şi convenționalitate.

4.3. Adaptarea la populaţia românească a inventarului de personalitate *Five-Factors*

În vederea adaptării inventarului de personalitate FFPI am aplicat proba pe un eşantion de 123 de subiecți cu vârste cuprinse între 16 şi 17 ani, dintre care 65 (52.8%) de sex masculin şi 58 (47.2%) de sex feminin. Pentru a putea realiza validarea de construct externă şi pe cea de criteriu a fost necesară operaționalizarea celor cinci factori de personalitate regăsiți în FFPI. Prezentăm rezultatele analizelor statistice menite să demonstreze fidelitatea şi validitatea inventarului de personalitate menționat.

Primele calcule au urmărit să stabilescă indicii statistici de bază, media şi abaterea standard pentru fiecare din cei cinci factori.

Tabel 4.3.1 Valorile statistice ale scalelor FFPI

Scale	Medie	Abatere standard	Indice de oblicitate	Indice de boltire
Extraversie	72.85	12.97	-0.38	-0.01
Agreabilitate	66.70	9.08	-0.22	-0.69
Conştiinciozitate	63.15	11.34	-0.01	0.72
Stabilitate emoțională	66.94	10.88	-0.12	-0.50
Intelect / autonomie	73.38	10.31	-0.13	-0.35

N = 85, *p = .05, **p = .01

După cum se vede în tabelul 4.3.1., scalele FFPI au o distribuție normală, indicii de boltire şi oblicitate încadrându-se în intervalul -1, +1. Acest lucru ne îndreptățește să spunem că datele recoltate de noi pot fi prelucrate cu teste statistice de nivel parametric.

Tabel 4.3.2. Consistența internă a scalelor FFPI

Scale	Alfa Cronbach
Extraversie	0.89
Agreabilitate	0.74
Conştiinciozitate	0.84
Stabilitate emoțională	0.81
Intelect / autonomie	0.82
FFPI (ansamblu)	0.89

Din rezultatele expuse în Tabelul 4.3.2., putem conchide că atât scalele analizate, cât şi testul în ansamblul său au o foarte bună consistență internă.

Tabel 4.3.3. Intercorelații între scalele FFPI

	Extraversie	Agreabilitate	Conştiinciozitate	Stabilitate emoțională	Intelect / autonomie
Extraversie	1.000				
Agreabilitate	-.007	1.000			
Conştiinciozitate	-.145	.277*	1.000		
Stabilitate emoțională	.290**	.141	.196*	1.000	
Intelect / autonomie	.494**	.015	.113	.535**	1.000

N = 120, *p = .05, **p = .01

Din tabelul de mai sus (Tabel 4.3.3.) se constată corelații semnificative între scalele inventarului, ceea ce ne permite să afirmăm că FFPI are o bună consistență internă.

Tabel 4.3.4. Analiza factorială a scalelor FFPI (rotație de tip Varimax)

Scale FFPI	Factori				
	1	2	3	4	5
Extraversie	.960				
Conştiinciozitate		.982			
Stabilitate emoțională			.953		
Agreabilitate				.989	
Intelect / autonomie					.922

În tabelul 4.3.4. sunt prezentate numai corelațiile mai mari de 0.40. Analiza celor 5 factori explică 38% din varianță.

Pentru a avea o imagine mai clară asupra rezultatelor obținute pe eșantionul nostru de adolescenți, prezentăm gruparea itemilor în fiecare factor al FFPI (vezi tabelele 2 – 6, în anexă).

După cum se poate observa din tabelele prezentate, itemii se grupează pe factori, la nivelul eșantionului nostru de adolescenți, într-un mod similar celui descris de Hendriks, Hofstee, De Raad, Angleitner (1997).

În continuare am determinat consistența internă și, pe factorii obținuți pe eșantionul românesc, am recalculat indicele de consistență internă, respectiv alfa Cronbach (vezi Tabel 4.3.5.).

Tabel 4.3.5. Consistența internă a FFPI (factorii deduși în urma analizei factoriale a rezultatelor obținute pe populația românească)

Scalele testului	Număr itemi	Alfa Cronbach
Extraversie	22	0.84
Agreabilitate	18	0.80
Conştinciozitate	19	0.88
Stabilitate emoțională	22	0.77
Intelect / autonomie	16	0.76

În urma rezultatelor prezentate în tabelele 2 – 6 din anexă şi a tabelului 4.3.5., putem afirma că FFPI își păstrează consistența internă și pentru eșantionul din populația românească avut în discuție.

Pentru a confirma denumirea corectă a factorilor obținuți în urma analizei factoriale pe eșantionul românesc, comparăm factorii nou obținuți cu factorii originali ai FFPI (vezi Tabel 4.3.6.)

Tabel 4.3.6. Corelații între factorii originali FFPI și factorii obținuți pe populația românească

	Factori obținuți în urma analizei factoriale pe lotul nostru de adolescenți				
Factori originali	**Extraversie**	**Conştiinciozitate**	**Stabilitate emoțională**	**Agreabilitate**	**Intelect / autonomie**
Extraversie	.966**	-.033	.292**	.350**	.375**
Agreabilitate	.114	.356**	.155	.796**	.030
Conştiinciozitate	-.154	.948**	.175	.279**	.251*
Stabilitate emoțională	.306**	.306**	.938**	.301**	.479**
Intelect / autonomie	.492**	.320**	.616**	.305**	.885**

N = 120, *p < .05, **p < .01

Date fiind corelațiile puternice obținute între factorii originali ai FFPI şi factorii extraşi în urma analizei factoriale pe eşantionul românesc, considerăm adecvată denumirea acordată acestor ultimi factori.

Văzute per ansamblu rezultatele prezentate (medii, abateri standard, consistența internă, corelații inter-scale, analiză factorială) confirmă faptul că inventarul de personalitate FFPI este adaptat, din punctul de vedere al fidelității, pentru eşantionul avut în discuție în cadrul acestei cercetări.

Pentru a realiza o validare de construct externă, precum şi o validare de criteriu, am realizat o serie de corelații între scalele inventarului de personalitate FFPI şi scalele altor teste, cum ar fi: California Personality Inventory (varianta 462), Constructive Thinking Inventory (varianta CTI – L). Menționăm că cele două inventare amintite mai sus au fost adaptate la populația românească în urma unor cercetări anterioare (Pitariu, H.; Albu, M. (1993), Dincă, (2002)).

În acest sens, am avut în discuție toate scalele inventarului de personalitate CTI, scalele principale ale inventarului de gândire constructivă

CPI (vezi Tabelele 4.3.7. şi 4.3.8.). De asemenea, am analizat relaţiile inventarului FFPI şi cu alte teste cum ar fi Chestionarul Norma Personală de Reciprocitate (PNR) şi Chestionarul de Axiome Sociale (CAS). În urma analizelor statistice nu s-au obţinut corelaţii semnificative între cei cinci factori ai FFPI şi scalele PNR şi CAS. Acest lucru ar putea fi explicat atât prin faptul că au fost elaborate pornind de la constructe teoretice diferite, cât şi prin abordările cărora le aparţin: FFPI aparţine abordării sintetice a personalităţii, iar CAS şi PNR, abordării analitice a personalităţii.

Menţionăm că în analizarea rezultatelor corelaţiilor au fost incluse şi câteva subscale ale inventarului CTI, cum ar fi: nonsensibilitate, gândire pozitivă, orientare pe acţiune şi conştiinciozitate, din considerente care au solicitat o mai clară analiză conceptuală a celor cinci factori ai FFPI avuţi în discuţie.

Tabel 4.3.7. Corelaţii între scale FFPI şi scale CTI

Scale şi subscale CTI	FFPI Extraversie	FFPI Agreabilitate	FFPI Conştiinciozitate	FFPI Stabilitate emoţională	FFPI Autonomie
Gândire constructivă globală	.413**	.223	.088	.664**	.501**
Coping emoţional	.297*	.190	.065	.639**	.442**
Nonsensibilitate	.059	.347**	-.089	.421**	.235
Coping comportamental	.373**	.222	.251	.505**	.565**
Gândire pozitivă	.332*	.097	.182	.498**	.433**
Orientare pe acţiune	.381**	.274*	.154	.412**	.463**
Conştiinciozitate	.078	.112	.282*	.209	.407**
Superstiţii personale	-.285*	.142	-.216	-.247	-.159
Gândire categorică	.036	-.104	.091	-.160	.101
Gândire ezoterică	.108	.029	-.331*	-.242	.091
Optimism naiv	.204	-.080	.135	.070	.112

N = 123, *p < .05, ** p < .01

Tabel 4.3.8. Corelații între scale FFPI și scale CPI

Scale CPI	FFPI Extraversie	FFPI Agreabilitate	FFPI Conștiinciozitate	FFPI Stabilitate emoțională	FFPI Autonomie
Do	.291*	-.395**	-.091	.133	.389**
Cs	.289*	-.194	-.110	.244*	.337**
Sy	.449**	-.268*	-.293*	.082	.225
Sp	.436**	-.336**	-.437**	.068	.201
Sa	.442**	-.239*	-.348**	.088	.299*
In	.298*	-.380**	-.063	.222	.423**
Em	.276*	-.169	-.248*	-.039	.276*
Re	-.081	.006	.226	.101	.070
So	.081	-.035	.436**	.165	.181
Sc	-.140	.040	.417**	.227	.131
Gi	.016	.010	.386**	.354**	.304*
Cm	.186	.110	.283*	.196	.297*
Wb	.143	-.080	.267*	.315**	.284*
To	.032	-.036	.220	.148	.235
Ac	-.025	-.040	.441**	.244*	.218
Ai	-.003	-.093	.078	.303*	.294*
Ie	.154	-.182	-.017	.343**	.357**
Py	.043	-.240*	-.140	.185	.224
Fx	.139	-.039	-.349**	-.114	-.165
Fm	.061	.069	.117	-.304*	-.259*
CT	.227	-.234	-.423**	.046	.139
ANX	-.151	.099	-.257*	-.350**	-.475**

N = 123, *p < .05, ** p < .01

După cum se poate vedea în tabelele prezentate mai sus, *factorul extraversie* se corelează pozitiv, semnificativ, cu următoarele scale din CTI: gândire constructivă globală, care indică flexibilitate, optimism, deschidere, altruism (indice de corelație: 0.41); gândire pozitivă, orientare optimistă

asupra vieții, entuziasm, activism, extraversie (indice de corelație: .33); orientarea pe acțiune, persoane active, energice, încredere în acțiune (indice de corelație: .38).

Aceste rezultate sunt susținute și de corelații pozitive semnificative, cu scale din inventarul CPI, și anume cu scalele sociabilitate (Sy), definită ca integrare în grup, exteriorizare, participare la acțiuni, aderență la grup (indice de corelație: 0.45); prezență socială (Sp), care indică plăcere pentru interacțiunile sociale, comunicativitate, deschidere (indice de corelație: .44).

Celelalte corelații semnificative susțin că extraversia se asociază și cu alte trăsături, cum ar fi: evitarea emoțiilor negative și a stresului, promptitudine și încredere în acțiuni, optimism, împlinire personală. Se constată de asemenea că persoanele extraverte prezintă și trăsături de personalitate cum ar fi: siguranță de sine, orientare pe problemă, ambiție, interese multiple, încredere în sine, independență și empatie.

Factorul agreabilitate se corelează semnificativ statistic cu scala nonsensibilitate a inventarului CTI, definită prin lipsa emoțiilor negative, detașare (indice de corelație: 0.35). Corelațiile semnificative statistic ale factorului agreabilitate cu inventarul CPI sunt următoarele: dominanță (Do), scală cu care factorul agreabilitate se corelează negativ (indice de corelație: -0.40), care indică inhibiție, nonactivism, tendința de a evita situațiile de tensiune și decizie; independența (In), definită ca prudență, supunere față de autorități; lipsa introspecției și a încrederii în sine (indice de corelație: -0.38).

Celelalte corelații semnificative susțin că agreabilitatea se asociază și cu trăsături de personalitate cum ar fi: precauție, modestie, convenționalitate în angajare, tempo liniștit.

Factorul conștiinciozitate se corelează pozitiv cu scala conștiinciozitate a inventarului CTI (indice de corelație: 0.28) care semnifică promptitudine și încredere în propriile acțiuni, hotărâre și deliberare. Același factor corelează pozitiv și cu următoarele scale din inventarul CPI: socializare (So), care indică tendința de a fi conștiincios, organizare, planificare (indice de corelație: 0.44); autocontrol (Sc) indică o persoană care dă dovadă de logică și deliberare în soluționarea problemelor, control și conștiinciozitate (indice de corelație: 0.42); realizare prin conformism (Ac), care definește o persoană organizată, responsabilă, perseverentă (indice de corelație: 0.44).

Alte corelaţii semnificative indică faptul că factorul conştiinciozitate se asociază cu deschiderea intelectuală, cu luarea rapidă a deciziilor, cu creativitate, capacitate de a gândi independent, adaptabilitate, hărnicie.

Factorul stabilitate emoţională se corelează semnificativ cu următoarele scale din inventarele CTI şi CPI, gândire constructivă globală, care semnifică precauţie, acceptarea situaţiilor, evitarea stresului (indice de corelaţie: 0.66); *coping* emoţional, denotă persoane cu un mod de gândire care evită producerea emoţiilor negative şi a stresului, neutralitate şi calm (indice de corelaţie: 0.64); nevoia de a face o impresie bună (Gi), care indică stabilitate, negarea eşecurilor şi a conduitelor antisociale, ponderare (indice de corelaţie: 0.36); confort psihic (Wb), care defineşte o persoană echilibrată, optimistă, negarea stărilor de disconfort fizic şi mintal (indice de corelaţie: 0.32); anxietatea (Anx), scală cu care factorul stabilitate emoţională se corelează negativ, indică o persoană care trăieşte intens emoţiile negative şi stresul (indice de corelaţie: -0.35).

Factorul stabilitate emoţională se mai corelează semnificativ statistic şi cu următoarele trăsături de personalitate: optimism, conştiinciozitate, ambiţie, organizare, independenţă, gândire clară.

Ultimul factor al testului de personalitate FFPI, respectiv *autonomia*, se corelează semnificativ cu următoarele scale din cele două inventare mai sus menţionate: *coping* comportamental, care defineşte persoane cu încredere în acţiunile proprii, cu iniţiativă şi entuziasm (indice de corelaţie: 0.57); dominanţa (Do), care indică persoane puternice, cu iniţiativă, sigure pe sine şi cu tendinţa de a conduce (indicele de corelaţie: 0.39); independenţa (In), care indică detaşare, independenţă, echilibru (indicele de corelaţie: 0.42); realizare prin independenţă (Ai), care semnifică independenţă, dominanţă, valorizarea potenţialului propriu (indice de corelaţie: 0.3).

Alte trăsături de personalitate care se asociază factorului intelect/autonomie sunt: gândire constructivă, flexibilitate, evitarea emoţiilor negative şi a stresului, ambiţie, interese multiple, încredere în sine, adaptabilitate, conştiinciozitate, gândire clară.

Ca urmare a rezultatelor prezentate mai sus, se constată o validare de construct, externă şi de criteriu, a *Five-Factor Personality Inventory*.

4.4. Studii de adaptare la populaţia românească a Chestionarului Normei Personale de Reciprocitate (PNR)

În cadrul procedurilor de adaptare a probei pentru populația românească, am aplicat proba pe un lot de 95 de adolescenți, elevi ai Colegiului Dimitrie Cantemir din București, având vârste cuprinse între 14 şi 18 ani (48 de fete şi 47 de băieți).

În urma calculelor statistice, indicii statistici de bază obținuți pentru cele două loturi sunt prezentați în tabelul 4.4.1.

Tabelul 4.4.1. Valori statistice ale scalelor PNR

Scale	Minimum	Maximum	Media	Abaterea standard
Credință în reciprocitate	11.00	54.00	39.64	8.06
Reciprocitate pozitivă	29.00	62.00	46.83	7.58
Reciprocitate negativă	9.00	57.00	33.93	9.44

N = 95

În continuare am calculat valoarea coeficientului alpha Cronbach. Rezultatele au fost următoarele: pentru întregul chestionar, valoarea α = .72, iar pe scale s-au obținut valorile: .64 (scala de credințe în reciprocitate), .74 (scala de reciprocitate pozitivă) şi .77 (scala de reciprocitate negativă). Aceste valori demonstrează consistența internă şi fidelitatea acestui chestionar. Pentru susținerea acestor concluzii, am calculat şi matricea corelațiilor (Pearson) între scalele chestionarului (vezi Tabel 4.4.2.).

Tabelul 4.4.2. Intercorelațiile scalelor PNR

Scale	Credință în reciprocitate	Reciprocitate pozitivă	Reciprocitate negativă
Credință în reciprocitate	1.000		
Reciprocitate pozitivă	.267**	1.000	
Reciprocitate negativă	.242**	-.103	1.000

N = 95, **p = 0.01

Se constată corelații la niveluri înalte de semnificație între scala de credințe în reciprocitate şi cele de reciprocitate pozitivă şi respectiv negativă, ceea ce demonstrează că în momentul în care individul aplică norma reciprocității, el crede cu adevărat în aceasta, indiferent dacă este vorba de un răspuns pozitiv sau negativ față de o acțiune anterioară sau prevăzută a unei alte persoane. Faptul că între scalele de reciprocitate pozitivă şi respectiv negativă nu apare nici o corelație demonstrează că acestea sunt de sine stătătoare. Pe de altă parte, precizăm că, în cazul în care individul nu acționează în conformitate cu normele de reciprocitate pozitivă, nu este obligatoriu ca el să acționeze în conformitate cu normele reciprocității negative, existând şi posibilitatea unei non-reacții.

Atât valoarea coeficientului alpha (global sau pentru fiecare dintre scale), cât şi corelațiile între scalele acestui chestionar demonstrează consistența sa internă şi faptul că este un instrument de măsură valid.

Validitatea convergentă a fost determinată prin analiza relațiilor care se stabilesc între scalele PNR şi scalele altor probe, validate pe populație românească. Acestea au fost următoarele: chestionarul de gândire constructivă (CTI, Epstein, 1993), inventarul psihologic California – 462 (CPI, H.G: Gough, 1986), chestionarul de axiome sociale (CAS, Bond şi Leung, 1999) şi inventarul de personalitate al celor cinci factori (FFPI, Hendriks, Hofstee şi de Raad, 1997).

Rezultatele acestor calcule de corelații sunt prezentate sintetic în tabelul următor. Am reținut doar corelațiile semnificative dintre scalele probei analizate și scalele probelor folosite pentru validare (vezi Tabelul 4.4.3.).

Tabelul 4.4.3. Corelații între scalele PNR și scalele CAS, CTI, FFPI, CPI

	PNR Credința în reciprocitate	PNR Reciprocitate pozitivă	PNR Reciprocitate negativă
CAS – Flexibilitate socială	.258*	.047	.196
CAS- Controlul destinului	.069	.143	.265*
CTI – Conştiinciozitate	.250*	-.122	.198
CTI – Gândire categorică	.018	.082	.311*
CTI – Neîncredere în alții	.054	.151	.335**
CTI – Intoleranță	-.081	-.106	.278*
CTI – Gândire pozitivă	.247*	-.028	.128
FFPI – Autonomie	.162	.269*	.069
CPI – Do	.128	.036	.317**
CPI – Sy	-.018	-.243*	.174
CPI – Py	-.099	-.244*	-.008

N = 95, *p < 0.05, **p < 0.01

Se constată o serie de corelații semnificative cu mai multe scale și subscale ale probelor utilizate pentru validare.

Astfel, două scale ale chestionarului de axiome sociale (CAS), flexibilitatea socială și controlul destinului se corelează pozitiv (.05) cu scalele de credință în reciprocitate și reciprocitate negativă. Din punct de

vedere al conținutului descriptiv, aceste corelații arată, pe de o parte, că persoanele care au interiorizat norma reciprocității (consideră că reciprocitatea este prezentă în ambele forme la nivelul populației) sunt eficiente în relațiile interpersonale şi flexibile din punct de vedere cognitiv, dispunând de soluții multiple în situații problematice. Pe de altă parte, persoanele caracterizate de reciprocitate negativă dezvoltă comportamente mai degrabă defensive şi/sau de apărare asociate cu credința că evenimentele/situațiile sociale sunt influențate de destin. Un destin constant nefavorabil lor, am putea spune.

Corelațiile scalelor PNR cu scalele CTI sunt de asemenea pozitive. Credința în reciprocitate se află în relații convergente cu scalele de conştiinciozitate şi gândire pozitivă; iar scala de reciprocitate negativă relaționează cu gândirea categorică, neîncrederea în ceilalți şi intoleranța. Aceste corelații arată că persoanele care au interiorizat norma reciprocității dezvoltă mecanisme specifice *coping*-ului comportamental (conştiinciozitatea) combinate cu caracteristici tipice gândirii esoterice (gândirea pozitivă). Reținem că acest tip de gândire este facilitantă în situații în care soluțiile trebuie să fie găsite cu rapiditate.

Pe de altă parte, reciprocitatea negativă se asociază în același context al *coping*-ului cu gândirea categorică, ceea ce semnifică rigiditate cognitivă, soluții simple generate de o imagine a lumii în alb şi negru, cu neîncredere în ceilalți şi intoleranță, iar în situațiile care contrazic stereotipurile dezvoltă sentimente de furie.

Dintre scalele FFPI, doar autonomia se află în corelație pozitivă cu reciprocitatea pozitivă (.05), persoanele cu inițiativă şi independente dezvoltă un comportament reciproc mai puternic în cazul în care subiectul primeşte o recompensă sau un beneficiu.

Dintre scalele CPI, dominanța corelează pozitiv (.01) cu reciprocitatea negativă, ceea ce presupune că persoanele cu scoruri ridicate la scala de reciprocitate negativă pot fi descrise ca având încredere în sine, anticipative, persistente. Alte două scale se află în relații negative cu scala de reciprocitate pozitivă, şi anume scala de sociabilitate şi intuiție psihologică. Astfel, persoanele cu scoruri ridicate la scala reciprocității pozitive pot fi descrise ca liniştite, neangajate, având un comportament convențional în societate, lipsit de spontaneitate, greoaie şi fără o bună fluență verbală.

În concluzie, persoanele care cred cu adevărat în norma reciprocității sunt persoane flexibile, conştiincioase şi cu o gândire pozitivă; cele care

adoptă preponderent latura pozitivă a reciprocității sunt relativ autonome, convenționale, greoaie și neangajate; iar cele care preferă latura negativă sunt persoane care văd lucrurile în alb și negru, fataliste, neîncrezătoare, intolerante, active și persistente.

CAPITOLUL V
MODALITĂŢI DE STRUCTURARE A PERSONALITĂŢII ŞI COMPORTAMENTULUI ADOLESCENŢILOR ÎNTR-O SOCIETATE ÎN SCHIMBARE

Evoluția unei comunități este dependentă de dezvoltarea personalităților care o compun, a individualităților care în același timp sunt un barometru sensibil al modificărilor cultural – organizaționale ale societății. Neculau (1996) descrie procesul transformării trăsăturilor individuale prin prisma relației acestora cu structura organizațională și cultura: „...structura organizațională se poate schimba numai prin transformarea nivelului cultural și dezvoltării personalităților; ridicarea nivelului cultural este dependentă de cadrul social formal, dar și de efortul de autorealizare al indivizilor; schimbarea presupune un cadru instituțional favorabil și existența unui model cultural perfecționat". Și continuă: „Orice proces de schimbare înseamnă, deci, intervenția simultană asupra factorilor morfologici (substrat material, spațial și demografic), psihosociologici (influența asupra indivizilor ce reprezintă un model cultural) și socio-structurali (modul de repercusiune a unei schimbări asupra diferitelor niveluri ale structurii sociale)" (p. 230).

În ultimii ani societatea românească se află în tranziție de la o organizare economică și politică planificată, fără surprize în plan social, spre un sistem democratic în care regula cererii și ofertei trebuie să funcționeze cu valențe reglatoare, la nivelul întregii vieți comunitare.

Până în 1990 societatea românească s-a caracterizat printr-o organizare strictă în care orice abatere, bună sau rea, era penalizată, în care individul cu toate valențele sale diferențiatoare și individualizante a fost negat, în care comportamentele erau dirijate și cenzurate, de la cuvânt, la gest, la

atitudine. Viața publică și privată erau formalizate, iar diferența între identitatea socială și personală era minimalizată. Ca urmare a ritualizării și birocratizării personalității, mecanismele de apărare/adaptare au presupus adeziune necondiționată la norme și valori prestabilite, comportamente submisive, atitudini conformiste, interese limitate.

După 1990 societatea românească se află într-un proces de schimbare, de restructurare a economiei și implicit a relațiilor sociale, interpersonale. Schimbarea se constituie ca o transformare observabilă și verificabilă pe o perioadă scurtă de timp, iar în cazul României direcția de evoluție a schimbării este de la o cultură colectivistă la o cultură individualistă, ceea ce înseamnă un salt major. Dacă economia trebuie să se adapteze regulilor generate de libertatea cererii și a ofertei, evoluția socială presupune dezvoltarea unor personalități independente, active, concurențiale, cu inițiativă, care să se integreze într-o societate de tip individualist.

Structurile psihice individuale și cele ale organizării sociale se susțin și se contracarează reciproc, ceea ce înseamnă că orice schimbare socială presupune și schimbări ale stilului de viață individual, dar și că modificările individuale generează restructurări sociale.

Un studiu efectuat în perioada 1991 – 1997 pe populația românească a evidențiat o serie de modificări ale stilului de viață la vârsta adolescenței. Adolescența este perioada cea mai sensibilă la schimbările care se produc într-o societate, deoarece este perioada în care se structurează personalitatea, se formează identitatea, ceea ce implică analiza critică a normelor existente și funcționale în „lumea părinților". În cazul de față, chestionarea normelor adulților este sinonimă cu chestionarea normelor sociale existente înainte de '89, deoarece generația adulților a crescut și a fost educată într-o societate de tip colectivist în care structura organizațională s-a întemeiat pe o ierarhie de poziție și a ignorat competențele și inițiativele. Comportamentele adaptative perioadei respective și care funcționează în inerție sunt de tipul: „flatarea superiorilor, blocarea canalelor de comunicație, stoparea valorilor" (Neculau, 1996, p. 229) fac parte din modelul cu care se confruntă adolescenții anilor 2000. La cercetare au participat șase grupuri de adolescenți (100 pentru fiecare an) cu vârste cuprinse între 14 și 16 ani.

Rezultatele obținute au evidențiat o serie de diferențe care susțin ideea unei evoluții sensibil diferențiate a stilului de viață la această vârstă, de la

conformism (76%) la nonconformism cu tendințe nevrotice (82%). Adolescenții anului 1996 dispun de capacitatea de realizare independentă, care se bazează pe interese multiple, sunt agresivi, rebeli, dar totodată și cu o puternică nevoie de protecție.

Pe de altă parte, s-au constatat diferențe și la nivelul proiecției în viitor, evaluată prin prisma intereselor profesionale. Dacă în 1991, 66% dintre adolescenți optau pentru aceeași profesie cu a părinților și doar 34% aveau opțiuni diferite de ale acestora, în 1996 interesele profesionale ale adolescenților sunt mult mai diversificate, doar 21% respectă modelul parental și 79% optează pentru alte profesii. În '96 ei sunt interesați atât de meserii noi pentru piața muncii din România cu o recunoaștere socială largă, cum sunt profesiile corelate utilizării PC, managementul, psihologia ș.a., dar și profesii care erau foarte puțin practicate sau doar menționate în anuarul profesiilor, cum ar fi avocat în domeniul sanitar. De asemenea, în '96 se constată apariția pentru prima oară a profesiilor-hobby. Cu alte cuvinte, profesii care apar în poziția a doua, cu mențiunea „nu poți trăi de pe urma lor, dar mi-ar plăcea să le practic", creator de modă, decorator interioare, floricultor. Concluzia este evidentă, modificarea caracteristicilor structurii sociale a generat transformări rapide ale stilului de viață al adolescenților.

Un al doilea argument care a stat la baza studiului de față au fost rezultatele obținute de Michael Bond și Kwok Leung (2003) care au analizat evoluțiile culturale prin prisma constructului de axiomă socială. Axiomele sociale sunt constructe cognitive, asemănătoare cu așteptările generalizate, sau valori universal acceptate.

Concluziile cercetării realizate în 40 de țări, printre care și România, au arătat că axiomele, ca așteptări individuale cu caracter universal, se grupează în doi factori. Primul factor – *dinamica externă* – este specific nivelului cultural socio-grupal care reunește factori de nivel intra-cultural de tipul: conștiinciozitate, flexibilitate socială, controlul destinului, forțe supranaturale și armonie interpersonală. El se aseamănă, dar nu este identic, cu componenta cognitivă a conceptului de colectivism. Al doilea factor determinat – *cinismul social* – pare a reprezenta componenta cognitivă a unui complex trans-cultural nedescoperit anterior, pe care autorii îl asociază cu lipsa de eficiență sau de beneficiu.

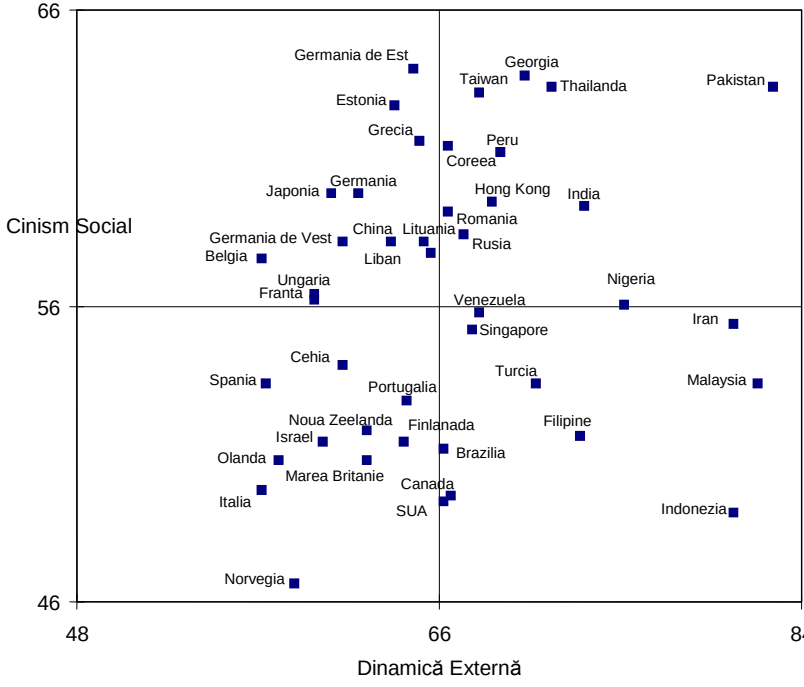


Figura 5.1. Repartiția țărilor în funcție de valorile obținute pe două dimensiuni – dinamică externă și cinism social

România se situează în cadranul din dreapta sus, ceea ce înseamnă valori medii pe scala de dinamică externă şi valori crescute pe scala cinism social (Figura 5.1.). În continuare, reproducem descrierea semnificației celor două axiome care delimitează cadranele așa cum o fac autorii studiului.

„*Performanțe mari pe scala cinism social* se asociază cu un nivel înalt de competivitate, un nivel mai scăzut al democrației, un consum mai mare de alcool, o accesare mai frecventă a internetului. În ceea ce privește indicii psihologici, cinismul social este legat de o satisfacție în muncă mai scăzută, o satisfacție mai scăzută în apropierea de alții (mai degrabă acceptarea

companiei altora, decât prietenie şi colaborare), un nivel de satisfacţie mai scăzut, o balanţă hedonică scăzută (afecte pozitive *versus* afecte negative) şi un ritm alert de trai. Probabil, în culturile cu un nivel înalt de cinism social, este foarte comună o abordare lipsită de interes dar instrumentală a muncii, fapt care explică ritmul alert al vieţii.

Cinismul social este relaţionat cu un nivel scăzut de conştiinciozitate (un factor al modelului de personalitate *Big Five* care este relaţionat cu competenţa, ordinea, datoria, autodisciplinarea, deliberarea şi dorinţa de reuşită), o negare a punctului de vedere conform căruia conducerea se bazează pe carismă şi valori, o negare a punctului de vedere conform căruia conducerea se bazează pe orientarea în echipă, dar o acceptare a unei conduceri autoproiective sau a unei conduceri autonome. Cinismul social este asociat mai mult cu dezacordul existent între grupuri, cu o credinţă puternică conform căreia cantitatea de efort depus trebuie să fie proporţională cu salariul primit, cu o mai scăzută frecventare a instituţiilor religioase, o motivaţie scăzută spre reuşită, o motivaţie crescută pentru ocuparea posturilor de conducere.

Acest profil sugerează faptul că naţiunile cu un grad înalt de cinism social au o dezvoltare economică mai mare, dar motivaţia intrinsecă a cetăţenilor pentru muncă şi satisfacţii este mai scăzută. Un stil de interacţiune autonom, calculat şi mai puţin proactiv este frecvent printre membrii unor astfel de naţiuni".

„Ţările cu un *nivel înalt de dinamică externă* înregistrează de obicei temperaturi mai ridicate în timpul zilei, au o populaţie masculină mai mare decât cea feminină, o pondere mai mare de persoane în vârstă (o proporţie medie în ceea ce priveşte ponderea şomerilor în cadrul populaţiei tinere şi a populaţiei în vârstă), o rată mare a populaţiei adulte, o expectanţă de viaţă scăzută, un statut relativ scăzut al femeilor, mai puţină libertate, mai puţin şomaj, mai multe ore de lucru pe săptămână, un procent mai mic din PIB cheltuit pe educaţie şi sănătate, o monitorizare mai slabă a respectării drepturilor omului, o capacitate mai scăzută de a reduce vulnerabilitatea umană prin măsuri de susţinere a sănătăţii populaţiei şi mediului, o capacitate socială şi instituţională mai scăzută de susţinere a mediului, mai puţini receptori TV la mia de locuitori şi un număr mai mare de persoane care frecventează cu regularitate instituţiile religioase. Acest profil sugerează faptul că dinamica externă este în general legată de o dezvoltare educaţională,

socială şi politică mai puţin favorabile, chiar şi după ce nivelul de dezvoltare economică a putut fi controlat.

Referindu-ne la scorurile obţinute de populaţii la indicii psihologici, dinamica externă este legată de o calitate a vieţii scăzută, o mai mare balanţă hedonică şi mai multe afecte pozitive, un comportament de ajutorare a străinilor mai puţin frecvent manifestat, o amabilitate crescută (o trăsătură a personalităţii caracterizată prin amiciţie şi acomodare cu ceilalţi), nevrotism scăzut, o durată mai mare a experienţelor emoţionale, un puternic sprijin pe superiori şi pe credinţe împământenite ca surse de ghidare în muncă, preferinţa pentru statut în defavoarea atracţiei mutuale în alegerea partenerului, preferinţa pentru aderarea la aceleaşi culturi religioase în detrimentul sociabilităţii şi trăirea unei dispoziţii plăcute în alegerea partenerului, o aprobare mai puternică în perceperea fenomenului conducerii, o motivaţie spre performanţă mai puternică care ţine cont de performanţa obţinută de alţii (competivitate), mai multă încredere în propria naţiune, o puternică aprobare a punctului de vedere conform căruia noile descoperiri ştiinţifice vor ajuta omenirea, un accent mai mic pus pe bani şi bunuri materiale, o frecventare mai mare a bisericii, o mai mare importanţă acordată religiei şi divinităţii şi o motivaţie pentru competitivitate mult mai puternică.

Acest profil sugerează faptul că dinamica externă este asociată cu o calitate scăzută a vieţii populaţiei, o mai mare motivaţie pentru competitivitate şi o încredere mai mare în progresul ştiinţific. Această constelaţie de atribute pare a reflecta un mediu economic, educaţional, social şi politic mai puţin favorabil, cu care fiecare cultură cu un nivel înalt de dinamică externă se confruntă“ (Bond şi colaboratorii, 2003).

Scopul studiului, ale cărui rezultate le prezentăm în continuare, a fost de a determina trăsăturile de personalitate prezente la adolescenţii care se raportează la un model cultural caracterizat prin cinism social şi dinamică externă. Focalizarea pe această vârstă se justifică prin argumentele prezentate la începutul acestui capitol care descriu o realitate psihologică.

Adolescenţa este vârsta structurării identităţii prin raportare la modelele existente, o vârstă definită prin conflicte şi comportamente care se asociază atât cu cinismul, cât şi cu dinamică externă. Caracteristic ei este nevoia de a fi în acelaşi timp diferit şi similar cu alţii, ceea ce generează comportamente rebele sau blazate, introverte sau extraverte, dinamice sau pasive ş.a.

Datele care au condus la determinarea celor două axiome trans-culturale s-au obținut prin aplicarea chestionarului pe o populație de 227 de respondenți, din care 109 bărbați și 118 femei. Repartiția pe vârste a fost următoarea: sub 20 de ani – 32.59%; între 21 şi 30 de ani – 43.61 %; între 31 şi 40 de ani – 6.6%; între 41 şi 50 de ani – 10.57 %; între 51 şi 60 de ani – 4.84 %; peste 60 de ani – 1.76%. În studiul de față s-a lucrat cu un eșantion de 110 persoane, elevi de liceu cu vârste cuprinse între 14 și 18 ani.

Primul pas a fost de a determina dacă răspunsurile obținute prin aplicarea chestionarului de axiome sociale (CAS) pe acest al doilea eșantion se grupează astfel încât să evidențieze prezența celor doi factori trans-culturali. În acest scop am apelat la un calcul de analiză factorială ecologică. Rezultatele au foat similare celor obținute de Bond și sunt prezentate în tabelul 5.1.

Tabel 5.1. Saturațiile scalelor în cei doi factori determinați prin analiză factorială pentru scalele CAS

Scale	Factori	
	1	2
Cinism social		.832
Recompensa pentru conştiinciozitate	.778	
Flexibilitate socială	.540	
Controlul destinului	.718	
Forțe supranaturale	.702	
Armonia interpersonală	.709	

Varianța % 30,4 % 25,8 %

În urma unei analize factoriale a scalelor chestionarului axiome sociale pentru eșantionul nostru, se constată gruparea scalelor în doi factori:

Factorul 1 reunește scalele: recompensa pentru conştiinciozitate, flexibilitatea socială, controlul destinului, forțe supranaturale și armonia interpersonală. Acest factor a fost denumit *„dinamică externă“* deoarece conține aceleași scale cu cele descrise de Bond în studiul său asupra a 40 de culturi, printre care și România. Acest factor grupează itemi precum:

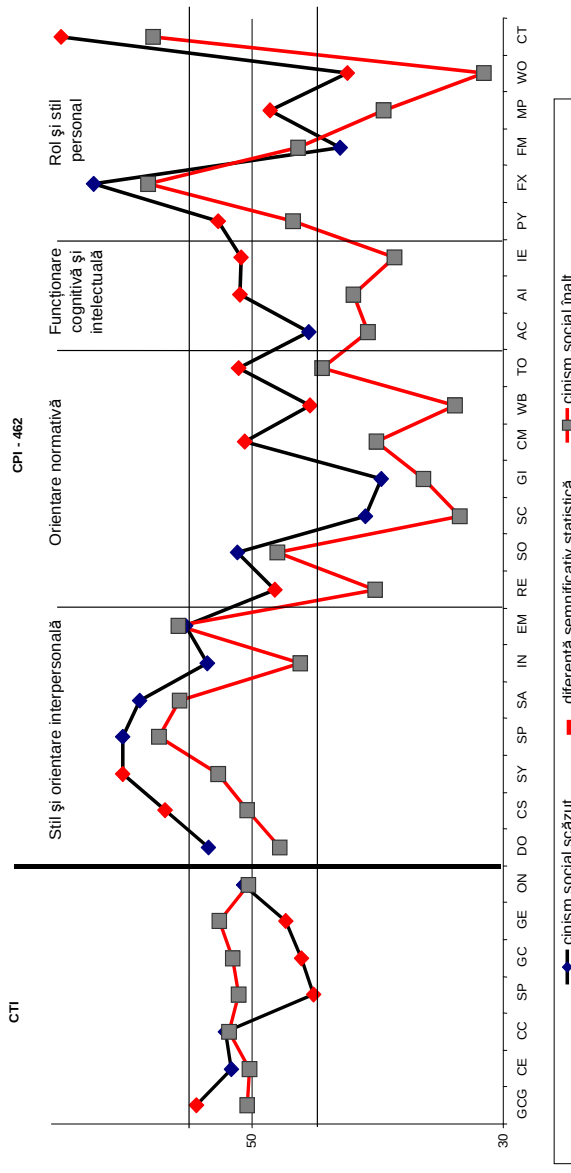
1. Credința contribuie la menținerea unei bune sănătăți mintale.
28. Orice problemă are o soluție.
30. Problemele trebuie tratate în funcție de împrejurări.
31. Întrecerea aduce progresul.
44. Fiecare eșec este un pas către succes.
60. Credința te poate ajuta să înțelegi rostul vieții.
67. Dacă ești egoist este imposibil să ai relații bune.

Factorul 2 grupează itemii care alcătuiesc scala de *cinism social* și l-am denumit ca atare. Acest factor cuprinde itemi de tipul:

22. În viață rareori totul se termină cu bine.
66. Bătrânii sunt o povară pentru societate.
75. Oamenii buni la suflet de obicei au de pierdut.

În continuare am selectat două subeșantioane cu performanțe contrastante la cei doi factori, dinamică externă și cinism social. Pentru a determina trăsăturile de personalitate asociate (evaluate cu CPI-462) și modalitățile de a face față stresului sau caracteristicilor *coping*-ului (evaluate cu CTI), am determinat notele T ale subiecților, obținând astfel profilurile medii pentru fiecare grup în parte (Figurile 5.2. și 5.3.). Calculul notelor T s-a făcut în funcție de medii și abateri standard ale eșantionului de bază (N =110).

Figura 5.2. Profilurile de personalitate ale adolescenților stabilite prin CTI și CPI, în funcție de cinismul social


CTI
CPI - 462
Stil și orientare interpersonală
Orientare normativă
Funcționare cognitivă și intelectuală
Rol și stil personal
50
30
GCG CE CC SP GC GE ON DO CS SY SP SA IN EM RE SO SC GI CM WB TO AC AI IE PY FX FM MP WO CT
cinism social scăzut
diferență semnificativ statistică
cinism social înalt

Analiza comparativă globală a celor două profiluri evidențiază o evoluție relativ puțin diferită. Atât adolescenții caracterizați prin cinism social înalt, cât și cei la care valoarea acestuia este scăzută, din punctul de vedere al orientării interpersonale, evoluează pe linia unor comportamente specifice externalității, asociate cu un grad redus de acceptare a normelor sociale. Trăsăturile care descriu acest stil de viață se caracterizează prin abilități de a discerne ceea ce alții spun și gândesc, rezistență la schimbare, inteligență, dar și dezorganizare și dorință de a schimba pe alții, creativitate și orientare negativă față de muncă.

Imaginea generală este a unei evoluții mai temperate în plan interpersonal, dar în același timp puțin socializate și rebele. O posibilă cauză a acestei evoluții este refuzul normelor sociale.

Hogan (1983) preia teoria lui Triandis și Lonner (1980) referitoare la cele două dimensiuni ale comportamentului social asociere – disociere și nesubordonare – subordonare și o aplică în studii personologice asupra sociabilității. El demonstrează că cele mai multe dimensiuni ale personalității, așa cum sunt ele definite de diferite abordări, sunt combinații variate ale acestor dimensiuni. Spre exemplu, extraversia se regăsește în comportamente asociativ – subordonate și creativitatea se asociază cu comportamente asociativ – nesubordonate.

Dacă analizăm caracteristicile stilului de viață al adolescenților prin prisma interpretărilor lui Hogan, se descoperă o serie de trăsături specifice vârstei, în sensul în care, pe de o parte, comportamentele adolescenților evoluează între nesubordonare – prin raportare la cerințele și normele impuse de adulți – și subordonare – atunci când intervine nevoia de protecție. Pe de altă parte, sunt asociativi – datorită trebuinței de a fi ca ceilalți de aceeași vârstă și disociativi – când intervine trebința de a fi diferiți de ceilalți. Aceste trăsături explică grupurile de tip „gașcă", cuvânt frecvent utilizat pentru a denumi grupul de apartenență.

Scalele CTI, care evaluează modalitățile de *coping*, permit o descriere diferențiată a comportamentelor la care se face apel pentru a depăși situațiile stresante. Modurile specifice de gândire utilizate în *coping* (scalele GCG, CE și CC) se caracterizează prin flexibilitate și versatililitate, ceea ce le permite adolescenților să facă față cu ușurință situațiilor „primejdioase" într-o manieră care nu mai produce stres suplimentar. Comportamental ei se caracterizează prin optimism, extraversie, entuziasm și energie.

Care sunt diferențele semnificative care individualizează cele două profile, sau ce deosebiri există între adolescentul cinic şi cel la care această valoare este mai puțin interiorizată?

Din punctul de vedere al controlului, factor care evaluează valorile şi modul de realizare personală în interiorul setului contextual al normelor sociale (scalele Re, So, Sc, Gi, Wb, To, Ac), cinismul social înalt se asociază cu tendința de a nu respecta regulile, cu indulgență față de sine, confuzie, lipsă de disciplină şi de încredere în sine, nemulțumire.

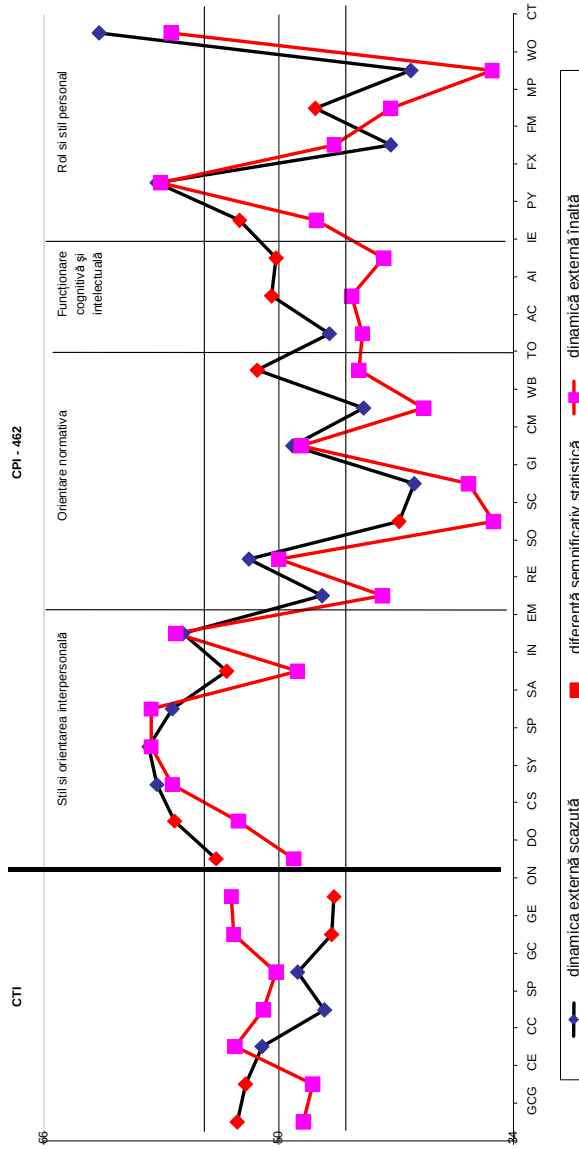
Cinismul social înalt se asociază cu extraversiunea, ca trăsătură cheie în topografia personalității (scalele Do, Cs, Sy, So, Sp, Sa, In, Em), susținând comportamente mediu orientate în exterior, către alții, caracterizate prin mai puțină siguranță de sine, lipsă de confort în situații competitive, timiditate şi complexe de inferioritate, lipsa inițiativei şi a echilibrului. Toate acestea pot explica reacțiile de izolare în situații sociale.

Din punctul de vedere al flexibilității (scalele To, Ai, Fx, Ie, Py), factor de evaluare a complexității personale, tabloul adolescentului cinic se conturează astfel: extrapunitiv şi neîncrezător, oarecum orientat spre interese şi cu abilități sociale deficitare, incomodat de schimbări şi superficial intelectual.

Un al patrulea factor (scalele Cm, Re, So, Wb) măsoară gradul în care o persoană percepe contextul social similar cu ceilalți şi îşi ghidează acțiunile prin criterii consensuale manifestându-se nonidiosincretic, nondeviant în gândire şi comportament. Performanțele înalte descriu un adolescent care este neconvențional, schimbător, indulgent cu sine, indisciplinat şi cârcotaş.

Din punctul de vedere al *coping*-ului se constată o evoluție în limite medii, sunt prezente resurse cognitive de a depăşi situațiile dificile în mod optim, dar ceva le blochează. O posibilă explicație a acestui blocaj poate fi apelul în situații dificile la discriminări categorice de tipul „lumea este sau bună sau rea“, ceea ce limitează sfera informațiilor şi conduce la soluții simpliste şi prejudiciatoare (scala GC). Lipsa de încredere în ceilalți combinată cu tendința de a arunca vina pe alții sunt suficiente pentru a explica încrederea acestora în talismane magice şi în prevestiri bune şi în egală măsură în fantome şi în prevestiri rele (scala GE). Tot mecanisme de apărare sunt construcțiile de superstiții personale (scala SP) de tipul „dorințele puternice nu se îndeplinesc, bucuriile sunt întotdeauna contrabalansate de tristețe“.

Figura 5.3. Profilurile de personalitate ale adolescenților, stabilite prin CTI și CPI, în funcție de dinamica externă


CTI
CPI - 462
Stil si orientarea interpersonală
Orientare normativa
Funcționare cognitivă și intelectuală
Rol si stil personal
66
60
34
GCG CE CC SP GC GE ON DO CS SY SP SA IN EM RE SO SC GI CM WB TO AC AI IE PY FX FM MP WO CT
dinamica externă scazută
diferență semnificativ statistică
dinamică externă înaltă

O privire de ansamblu asupra celor două profiluri oferă primele informații asupra modalității de structurare a personalității în funcție de criteriul dinamică externă. Performanțele obținute de cele două grupuri (dinamică externă scăzută și înaltă) în condițiile unei societăți caracterizate ca având din acest punct de vedere o poziție medie sunt mai puțin evidente, diferite, comparativ cu cele descrise anterior pentru cinism social. În ceea ce privește relațiile interpersonale (orientarea interpersoanlă), stilul de viață al adolescenților este predominant extravertit și presupune comportamente caracterizate prin deschidere, expansivitate și o relativă nevoie de sprijin. Trăsături care se asociază cu o slabă interiorizare a normelor sociale, responsabilitate și autocontrol redus, instabilitate comportamentală, tendință spre individualism și de accentuare falsă pe problemele personale. Din punct de vedere cognitiv, între cele două grupuri apar diferențe semnificative pe linia capacităților de a se adapta independent situațiilor. Dinamica externă scăzută permite utilizarea unor abilități care asigură comportamente eficiente social și independente.

Modalitățile de *coping* sunt similare celor asociate cinismului, și anume: gândire flexibilă, versatilă, care permite depășirea cu ușurință a situațiilor „primejdioase“ într-o manieră care nu mai produce stres suplimentar. Ele se asociază cu optimism naiv și superstiții autoconstruite ca mecanisme de apărare.

Diferențele semnificative, care individualizează cele două profile, se vor analiza prin prisma celor patru factori cunoscuți: control, extraversiune, flexibilitate și consensualitate.

Din punctul de vedere al controlului (scalele Re, So, Sc, Gi, Wb, To, Ac), dinamica externă înaltă se asociază în planul relațiilor interpersonale cu comportamente indisciplinate, mediu socializate, autocontrol redus (emoții puternice fără nici o intenție de anihilare, impulsivitate, agitație și amatori de plăceri ieftine) și toleranță scăzută (extrapunitivitate, neîncredere în alții).

Profilul de personalitate obținut prezintă toate caracteristicile externalității/extraversiunii (scalele Do, Cs, Sy, So, Sa, In, Em). Comportamental, adolescenții sunt integrați în grup, sociabili, vorbăreți și plăcuți în conversație. În același timp sunt nesiguri și au o oarecare ezitare în a lua decizii, căutând sprijin din partea altora și evitând acțiunea, în ciuda existenței unor abilități care le-ar permite să fie mai siguri pe deciziile lor și anume inteligența și interesele multiple.

Flexibilitatea (scalele To, Ai, Fx, Ie, Py) este, şi prin raportare la dinamica externă, un factor diferenţiator între cele două grupuri. Dinamica externă înaltă presupune trăsături de tipul: suspiciune şi tendinţa de a da vina pe alţii, superficialitate şi centrare pe interese personale, exprimare greoaie şi neclară, convenţionalitate şi dificultăţi de a face faţă schimbărilor.

Al patrulea factor, consensualitatea (scalele Cm, Re, So, Wb), care evaluează modul în care o persoană percepe contextul social similar cu ceilalţi şi îşi ghidează acţiunile prin criterii comune grupului, nu prezintă diferenţe semnificative în funcţie de criteriul dinamică, dar confirmă descrierile anterioare.

Modalităţile de *coping* sunt clar diferenţiate în funcţie de acest criteriu. Astfel, personele active şi dinamice nu dispun de capacităţi de a face faţă stresului. Gândirea categorică (GC) poate fi considerată într-o oarecare măsură o soluţie. Dar este o soluţie care nu le permite să discearnă între bine şi rău, ceea ce conduce la soluţii simple şi reacţii de uimire şi furie când sunt contrazişi.

Pentru un plus de informaţie s-au analizat şi datele oferite de analiza corelaţiilor CPI şi CTI cu chestionarul de evaluare a reciprocităţii (PNR) şi a celor cinci superfactori (FFPI).

Cinismul social şi dinamica externă se asociază pe de o parte cu reciprocitatea negativă (comportament reciproc mai puternic în cazul în care persoana este ţinta unor deservicii sau pedepse), şi pe de altă parte cu comportamente extraverte, autonome, nonagreabile şi lipsite de conştiinciozitate. Aceste ultime trăsături validează descrierile anterioare.

Fără a generaliza, putem considera, având în vedere rezultatele descrise mai sus, următoarea descrierea sintetică a stilului de viaţă al adolescenţilor care trăiesc într-o societate cu un model cultural caracterizat prin cinism social şi dinamică externă:

Adolescenţii sunt extraverţi, inteligenţi şi creativi, rezistenţi la schimbare şi refuză normele sociale, indulgenţi cu sine şi extrapunitivi, nesiguri, cu complexe de inferioritate şi cu nevoie de suport, orientare negativă faţă de muncă, cu interese personale care le domină prin raportare pe cele ale grupului, individualişti şi rebeli. Compensează dificultăţile de adaptare prin apel la superstiţii şi auto-proiecţii şi sunt dispuşi să reacţioneze mai puternic la ofense şi prejudicii decât la recompense şi beneficii.

Aceste evoluţii ale personalităţii şi implicit ale comportamentelor demonstrează prezenţa nu numai a unei crize a vârstei, dar şi a unei modalităţi

conflictual-nevrotice de a face față schimbării sociale. Schimbare socială care a însemnat o serie de transformări bruşte ale structurilor şi a alcătuit fundamentul schimbărilor psihologice. Absența unui model cultural valid şi stabil poate fi una din cauzele decisive ale structurării trăsăturilor de personalitate şi a *coping*-ului într-o formulă în care evoluează spre atitudini cinice şi comportamente la limita nevrozelor.

Explicația acestei situații se regăseşte în raportul schimbare socială – schimbare individuală. Neculau (1996) preciza: „...acea cultură pe care o vom numi, în mod convențional, „nonmaterială“ (comportamentele organizaționale, obiceiurile, arta) are un ritm mai încet de schimbare. «Schimbările de concepție», care se referă la metode de lucru şi organizare, cunosc un ritm de evoluție mai lent. Noile mecanisme se învață şi se aplică destul de greu, chiar de către oamenii care doresc să se schimbe. Din cele două tipuri de schimbări vor rezulta «schimbările în stilul relațiilor interumane» şi abia apoi «schimbările indivizilor», care pot întârzia uneori foarte mult“ (pp. 230-231).

Într-o societate care se caracterizează prin cinism social (nivel înalt) şi dinamică externă (nivel mediu), dezvoltarea personalității în adolescență implică o serie de trăsături specifice.

Conținutul factorilor care participă/intervin în structurarea stilului de viață, a identității adolescenților români într-o prezentare sintetică, care respectă descrierile studiului asupra axiomelor sociale (Bond, Leung, 2003) este următorul:

• Cultura şi structura organizatorică: dezacord între grupuri, credința puternică conform căreia cantitatea de efort depusă trebuie să fie proporțională cu salariul primit, motivație crescută pentru ocuparea posturilor de conducere, competitivitate, importanță mare acordată religiei şi divinității, monitorizare slabă a respectării drepturilor omului, capacitate socială şi instituțională mai scăzută de menținere a mediului ş.a.

• Modelul cultural: sprijin pe superiori, credințe împământenite ca surse de ghidare în viață şi muncă, satisfacție în muncă scăzută, încredere redusă în relații de prietenie şi în acelaşi timp încredere totală, încredere în progresul științei.

O parte din aceste atribute sunt tipice unor societăți colectiviste şi altele unei societăți individualiste, ceea ce nu este atipic având în vedere etapa de schimbare în care se găseşte societatea românească.

„Terenul“ pe care acționează acești factori este reprezentat de datele individuale ale fiecăruia, care la modul general sunt structuri cognitiv - afectiv - motivaționale caracteristice copilăriei, cel puțin în momentul de început.

Procesul de maturizare congruent adolescenței presupune raportarea la modele sociale clare. Absența unor modele clare este un adevăr verificat și generează conflicte, rezistențe, conversiune.

Spre exemplu, comportamentele asociative au în mod clar legătură cu agreabilitatea, așa cum este descrisă de modelul celor cinci factori. Ne putem aștepta la mai multă „amabilitate“ în societățile de tip colectivist, care interacționează mai mult cu membrii din interiorul grupului decât cu membrii societăților de tip individualist.

Adolescenții dezvoltă comportamente caracterizate prin agreabilitate susținute de nevoia de protecție și în același timp reacționează cu mare ușurință la ofense, pe care le percep mai rapid, prin mecanisme de reciprocitate negativă. Metaforic, s-ar putea spune că „pândesc ofensele“ pentru a avea la ce reacționa agresiv.

De asemenea, se descriu două tipuri de strategii adaptative, și anume strategii primare (predominant activ-comportamentale) care se bazează pe acțiuni directe menite să modifice componentele din mediu care provoacă stres și strategii secundare (predominant inactiv-raționale) care implică schimbarea percepțiilor și inferențelor despre situațiile stresante. Primul tip presupune o schimbare a mediului, pentru a se potrivi expectanțelor proprii, este caracteristic egocentriștilor și, în general, culturilor individualiste. Al doilea tip presupune schimbări de reprezentare și de percepție, ca mecanism de reducere a stresului, este specific personalităților alocentrice și culturilor colectiviste.

Adolescenții sunt pe de o parte extrapunitivi și refuză normele impuse, iar pe de altă parte apelează la superstiții, talismane, prevestiri, pentru a explica evenimentele prin care trec și pentru a depăși situațiile dificile.

Așadar, trecerea de la copilărie la vârsta adultă sau adolescență presupune raportarea la modele culturale. În societatea românească, aflată în schimbare, acestea sunt ele însele în construcție, ceea ce justifică evoluția contradictorie, predominant agresivă, rebelă, puțin socializată și cu tendințe nevrotice (nevoia de protecție *versus* refuzul ei) a adolescenților.

BIBLIOGRAFIE

1. Alford, R. D. (1988), *Naming and Identity: A Cross-Cultural Study of Personal Naming Practices*. New Haven, CT: HRAF.

2. Allport, G. W. (1981), *Structura și dezvoltarea pesonalității*, Editura Didactică și Pedagogică, București.

3. Angleitner, A.; **John, O.P.**; **Lohr, F. J.** (1986), *It's What You Ask and How You Ask It: An Itemmetric Analisis of Personality Questionnaires*. W. A. Angleitner, J.S. Wiggins, (red.), *Personality Assessment via Questionnaires. Current Issues in Theory And Measurement*, Berlin-Tokyo: Springer-Verlag.

4. Angleitner, A.; Ostendorf, F. (1991), *Temperament and the Big Five Factors of Personality. Unpublished Manuscript*, University of Bielefeld, Federal Republic of Germany. Conf. A.A. J. Hendriks in The Construction of the Five-Factors Personality Inventory, University of Groningen (1997).

5. Bandura, A. (1977), *Social Learning Theory*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

6. Bar-Tal, D. (1976), *Prosocial Behaviour*, Washington, Hemisphere.

7. Beauvois, J.L.; Dubost, N.; Doise, W. (1999), *La construction sociale de la personne, Grenoble*, PUG.

8. Bercowitz, L. (1962), *Aggression: A Social Psychological Analysis*, New York: McGraw Hill.

9. Berne, E. (1961), *Transactional Analysis in Psychotherapy*, New York, Grove Press.

10. Block, J. (1981), *Some Enduring and Consequential Structure of Personality*, în A.I. Rabin et al. (Eds.), *Further Explorations in Personality*, New York: Willey-Interscience.

11. Bonarius, H.; Van Heck, G. & Smid, N. (eds.) (1984), *Personality Psychology in Europe*. *Theoretical and Empirical Developments.*

12. Bond, M. H.; Leung K. and Au A., Hong Kong; Tong K.-K., Macau; de Carrasquel S. R., Venezuela; Murakami F. and Yamaguchi S., Japan; Bierbrauer G., Germany; Singelis T. M., United States; Broer M., Argentina; Filip Boen F., Lambert S. M., Belgium; Ferreira M. C., Brazil; Noels K., Canada; Zhang J. and Chen L., China; Solcova I., Stetovska I., Czech Republic; Niit T., Estonia; Hurme

H., Finland; Franchi V., France; Magradze G. and Javakhishvili N., Georgia; Boehnke K., Germany; Huang X., Hong Kong; Fulop M. and Berkics M., Hungary; Panagiotopoulou P., Greece; Sriram S. and Chaudhary N., Ghosh A., Vohra N., India; Iqbal D. F., Indonesia; Safdar S., Iran; Kurman J., Israel; Comunian A. L., Italy; Ae S. K., Korea; Austers I., Latvia; Harb C., Lebanon; Odusanya J. O. T., Malaysia; Ahmed Z. A., Ismail R., Malaysia; van de Vijver F., Netherlands; Ward C., New Zealand; Mogaji A., Nigeria; Sam D. L., Norway;. Khan M. J. Z, Pakistan; Cabanillas W. E., Peru; Sycip L., Philippines; Neto F., Cabecinhas R. and Xavier P., Portugal; **Margareta Dincă, România**; Lebedeva N., Viskochil A. and Ponomareva O., Russia; Oceja L. and Campos S., Spain; D'souza J. B., Thailand; Hwang K. K., Taiwan; Ataca B., Turkey; Lewis J. R., United Kingdom **(2003)**. **Cultural Dimensions of Social Axioms, Culture-Level Dimensions of Social Axioms and their Correlates across 41 Cultures,** Journal of Cross-Cultural Psychology, sub tipar.

13. Bond, M.H.; Leung, K., *Social Axioms: A Model of Social Beliefs in Multicultural Perspective*, Journal of Cross-Cultural Psychology, sub tipar.

14. Boyd, R. and P. J. Richerson (1985) (eds.), *Culture and the Evolutionary Process*. University of Chicago Press, Chicago.

15. Boza, M. (2003), *Atitudinea și schimbarea atitudinii*, în Neculau, A. (coord.), Manual de psihologie socială, Polirom, Iași.

16. Braganti, N.L.; Devine, E. (1992), *European Customs and Manners*, New York, Meadowbrook Press.

17. Caprara, G.V.; Barbaranelli, C.; Borgogni, L. în Perugini, M. (1993), *The "Big Five Questionnaire": A New Questionnaire to Assess the Five Factor Model. Personality and Individual Differences*, 15, pp.281-288.

18. Cattell, R. E. (1963), *Personality Role. Mod, and Situation*, Psychological Review, 70. În A. Neculau, (coord.), Psihologia Socială, Polirom, Iași, 1996, p. 159.

19. Chelcea, S. (1996), *Comportamentul prosocial*. În A. Neculau (coord.) „Psihologie socială. Aspecte contemporane", Iași: Polirom, pp. 438-451.

20. Chelcea, S. (2003), *Comportamentul prosocial*, în Neculau, A. (coord.), „Manual de psihologie socială", Polirom, Iași.

21. Cialdini R. B., (1988), *Influence, science and practice*, Glenview, IL: Scott, Foresman/Little, Brown.

22. Cialdini R. B.; Kallgren C. A.; Reno R. R. (1991), *A FocusTheory of Normative Conduct. Advances in Experimental Social Psychology*, 24, pp. 201-234.

23. Cialdini, R. B.; Green, B. L. & Rusch, A. (1992), *When Tactical Pronouncements of Change Become Real Change: The Case of Reciprocal Persuasion*, „Journal of Personality and Social Psychology", 63, pp. 30 – 40.

24. Conger, J.J. & Peterson, A. (1984), 3rd Ed. *Adolescence and Youth; Psychological Development in a Changing World*, New York; Harper & Row.

25. Costa, P. & McCrae, R.R. (1985), *The NEO Personality Inventory*, Odessa, FL, „Psychological Assessment Resources".

26. Costa, P. & McCrae. R.R. (1989), *The NEO PI/FFI manual supplement*, Odessa, Florida, „Psychological Assessment Resources".

27. D. de Cremer, P. A. M. van Lange (2001), *Why prosocials exhibit grater cooperation than proselfs: The role of social responsibility and reciprocity*, „European Journal of Personality", nr. S1, 2001.

28. De Raad, B. (2000), *The Big Five Personality Factors: The Psycholexical Approach to Personality*, Hogrefe & Huber, Groningen.

29. Dincă, A. (2002), *The constructive Thinking Inventory – an inventory to evaluate the coping,* Revue de Psychologie, 1-2, 2002.

30. Dincă, M. (2002), *Adolescență și conflictul originalității*, Paideia, Bucureşti.

31. Dincă, M., *Inventarul de gândire constructivă, adaptare pentru populația românească*, „Revue de Psychologie", sub tipar.

32. Doise, W. (1996), *Interacțiuni sociale și dezvoltări cognitive*, în A. Neculau (Coord.), „Psihologia Socială", Iaşi, Polirom, 1996, pp. 123 – 137.

33. Endler, N. S. (1993), *Personality: An interactional perspective*, în P. J. Hettema & I. J. Deary (Eds.), „Foundations of personality" (pp. 251–268), Dordrecht, The Netherlands: Kluwer Academic Publishers.

34. Epstein, S. & Meier, P. (1989), *Constructive thinking: A broad coping variable with specific components*, „Journal of Personality and Social Psychology", 57, pp. 332 - 350.

35. Epstein, S. (1990), *Cognitive – experiential Self-theory*, în L. Pervin (Ed.), „Handbook of Personality theory and research" (pp.165-191), New York, Guildford Press.

36. Epstein, S. (1993), *Manual for the Constructive Thinking Inventory*, University of Massachusetts at Amherst.

37. Erikson, E. (1986), *Psychosocial Development: Ways of coping with conflicts*, în Duane Schultz, „Theories of Personality" (3rd edition), Brooks & Cole Publishing Company, Pacific Grove, California, pp. 245-269.

38. Fishbein, M.; Ajzen, I. (1975), *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*, Reading (MA).

39. Fiske, S.T. & Cox, M.G. (1979), *The effect of target familiarity and descriptive purpose on the process of describing others*, „Journal of Personality", 47:136-161.

40. Folkman, S. & Lazarus, R. S. (1985), *If it changes it must be a process: Study of emotion and coping during three stages of a college examination*, „Journal of Personality & Social Psychology", 48 (1), pp. 150-170.

41. Freud, S. (1992), *Introducere în psihanaliză*, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti.

42. Gardner, G.H. (1962), *Cross-cultural Communication*, „Journal of Social Psychology“, 58, pp. 241–56.

43. Gesell, A. (1928), *An Atlas of Infant Behavior*, New Haven, Yale University Press. **Giles, H.** (1973), *Accent mobility: A model and some data*. Anthropological Linguistics, 15, pp. 87-105.

44. Goldberg, L. R. (1981), *Language and individual differences: The search for universals in personality lexicons*, în L. Wheeler (Ed.), „Review of personality and Social Psychology“ (vol 2, pp.141 –165), Beverly Hills, CA: Sage.

45. Goren, H. & Bornstein, G. (1999), *Reciprocation and learning in the Intergroup Prisoner's Dilemma game*, în D. Budescue, I. Erev, & R. Zwick (Eds.), „Games and human behavior: Essays in honor of Amnon Rapoport“, Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

46. Gough, H. G. (1987), *The California Psychological Inventory administrator's guide*, Palo Alto, CA: CPP, Inc.

47. Gough, H. G. (1996), *California Psychological Inventory*, Consulting Psychologist Press, Palo Alto, California.

48. Gouldner, A. W. (1960), *The norm of reciprocity: A preliminary statement*, „American Sociological Review“, 25, pp. 161-178.

49. Hall, G. S. (1916), *Adolescence*, New York: Appleton.

50. Hampson, R.B. (1982), *The effects of „socialness“ demand characteristics on prosocial behavior perfoemance at different ages*, Invited address, First Biennial Conference on Adolescent research, Tucson, Arizona.

51. Hampson, S. E. (1996), *The Construction of Personality: An Introduction*, London, Rontledge and Kegan Paul., cf. A. Neculau, „Personalitatea o construcție socială“, pp. 154-164, în „Psihologie socială“, Ed. Polirom, Iași.

52. Hayes, N.; Orrell, S. (2003), *Introducere în psihologie*, Ed. BicAll, București.

53. Hendriks, A. A. J.; Hofstee, W. K. B.; De Raad, B. & Angleitner, A. (1995, November), *The Five-Factor Personality Inventory* (FFPI), *Interactive poster presented at the 3*. Arbeitstagung Differentielle Psychologie, Persönlichkeitspsychologie und Psychologische Diagnostik, Trier, Germany.

54. Hendriks, A. A. J. (1997), *The Construction of the Five-Factors Personality Inventory*, University of Groningen.

55. Hogan, R. (1983), *A socioanalytic theory of personality*, în M. M. Page (Ed.), Nebraska symposium on motivation, 1982 (pp. 55-89), Lincoln: University of Nebraska Press.

56. Hogan, R., Harkness, A. & Lubinski, D. (2000), *Personality and individual differences*, în K. Pawlik and M. R. Rosenzweig (Eds.), „International handbook of psychology“, pp. 283-304, London: Sage.

57. Holdevici, I. (1996), *Elemente de psihoterapie*, Ed. All, București.

58. Homans, G. (May, 1958), *Social Behavior as Exchange*, „American Journal of Sociology“, 68, pp. 597-606.

59. Isen, A.M. & Levin, P.F. (1972), *Effect of feeling good on helping: Cookies and kindness*, „Journal of Personality and Social Psychology“, 21, pp. 384-388.

60. John, O. P. (1990), *The "Big Five" factor taxonomy: dimensions of personality in the natural language and in questionnaires*, în „Handbook of Personality; Theory and Research“, Pervin LA (ed.), Guilford: NY; pp. 66-100.

61. Jung, C.G. (1986), *The Neopsychanalytic Approach*, în D. Schultz (ed.), Theories of Personality, Brooks, Cole Publishing Company, Pacific Grove, California, pp. 73-99.

62. Kardiner, Abram (1939), *The Individual and His Society*, New York, Columbia University Press.

63. Kenny, D. Bond, Jr., C. F., Mohr, C. D., & Horn, E. M. (1996), *Do we know how much people like one another?*, „Journal of Personality and Social Psychology“, 71 (5), pp. 928-936.

64. Kline, P., & Lapham, S. L. (1992), *Personality and faculty in British universities. Personality and Individual Differences*, 13, pp. 855-857.

65. Kolhberg, L. (1963), *Moral development and identification*, în H.W. Stevenson (Ed.) Child Psychology, University of Chicago Press.

66. Komorita, S. S. and Parks, C. D. (1999), *Reciprocity and Cooperation in Social Dilemmas: Review and Future Directions*, în: Budescu, D. V.; Erev, I. and Zwick, R. (eds.).

67. Krebs, D.L. (1975), *Empathy and altruism*. „Journal of Personality and Social Psychology“, 32, pp. 1134-1146.

68. La Piere, R. (1934), *Attitudes and actions. Social Forces*, 13, pp. 230-237.

69. Latane Bibb; Darley John, M. (1970), *The Unresponsive Bystander: Why Doesn't He Help?*, New York, Appleton-Century-Crofts. Apud **Chelcea, S.** (2003) *Comportamentul prosocial*, în Neculau, A. (coord.), „Manual de psihologie socială“, Polirom, Iaşi.

70. Le Vine, Robert A. (1973), *Culture, Behavior, and Personality*, Chicago, Aldine.

71. Leung, K.; Bond, M. H.; Reimel de Carrasquel, S.; Munoz, C.; Hernandez, M.; Murakami, F.; Yamaguchi, S.; Bierbrauer, G. and Singelis, T. M. (2002), *Social axioms: The search for universal dimensions of general beliefs about how the world functions*. Journal of Cross-Cultural Psychology 33 (3), pp. 286–302.

72. Linton, R. (1968), *Fundamentul cultural al personalităţii*, Bucureşti, Editura Ştiinţifică.

73. Livesley W.; Bromley D. (1973), *Person perception in childhood and adolescence*, Wiley, New York.

74. Lonner, W. J. (1980), *The search for psychological universals*, în H. C. Triandis & W. W. Lambert (Eds.), „Handbook of cross-cultural psychology" (Vol. 1, pp. 143-204), Boston, Allyn and Bacon.

75. Lungu, O. (2003), *Eul în cogniția socială*, în A.Neculau (Coord.), „Manual de psihologie socială", Polirom, Iaşi.

76. M. ten Berge; B. De Raad (2001), *The construction of a Joint Taxonomy of traits and Situations*, „European Journal of Personality", nr.4, 2001.

77. Malinowski, B. (1932), *Crime and Custom in Savage Society*, London, Paul, Trench, Trubner.

78. Mamali, C. (1978), *Studiul comportamentului social în condiții naturale*, „Viitorul Social", 3, pp. 592-596.

79. McCrae, R.R. & Costa, P.T. (1990), *Personality in Adulthood*, New York, Guilford.

80. Mead, M. (1928), *Coming of age in Samoa*, New York, în D.E. Papalia şi S. W. Olds, „Human Development", McGraw-Hill Book Company, New York, 1986.

81. Mole, Ellen E. (1990), *The Wrongful Dismissal Handbook*, Ontario, Butterworths Canada.

82. Mugny, G.; Perez, J.A. (1996), Re*prezentările sociale ale inteligenței: cercul vicios al evaluării*, în A. Neculau (Coord.), „Psihologia Socială", Polirom, Iaşi, 1996, pp. 52-61.

83. Neculau, A. (1996) (coord.), *Psihologia Socială*, Editura Polirom, Iaşi.

84. Neculau, A. (2003), *Gândirea socială*, în Neculau, A. (coord.), Manual de psihologie socială, Polirom, Iaşi.

85. Neculau, A. (2003), *Manual de psihologie socială*, Polirom, Iaşi.

85. Neculau, A.; Dîrțu, C. (2003), *Construcția socială a personalității* (pp. 71-85), în A. Neculau (Coord.), „Manual de psihologie socială", Polirom, Iași.

87. Norman, W.T. (1963), *Toward an adequate taxonomy of personality attributes: Replicated factor structure in peer nomination personality ratings*, „Journal of Abnormal and Social Psychology", 66, pp. 574-583.

88. Pavelcu, V. (1970), *Invitație la cunoașterea de sine*, Editura Ştiințifică, Bucureşti.

89. Perugini, M.; Gallucci, M. (2001), *Individual differences and social norms: The distinction between reciprocators and prosocials*, „European Journal of Personality", 15, pp. 19-35.

90. Petty, R. E. & Cacioppo, J. T. (1986), *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*, New York: Springer-Verlag.

91. Piaget, J. (1972), *Intellectual evolution from adolescence to adulthood. Human development*, 15, pp. 1-2.

92. Pitariu, H.; Albu, M. (1993), *Inventarul Psihologic California. Prezentare și rezultate experimentale*, Revista de Psihologie, nr. 4, p. 29.

93. Raveau, F. H. (1979), *Manuel du test ACL*, P.U.F., Paris.

94. Rind, B. & Strohmetz, D. (1999), *Effect on restaurant tipping of a helpful message written on the back of customers' checks*, „Journal of Applied Social Psychology", 29, pp. 139-144.

95. Robarcheck, C.A. & Robarcheck C.J. (1998), *Reciprocities and realities: World views, peacefulness and violence among Semai and Waorani. Aggressive Behavior*, 24, pp. 123-133.

96. Rohner, R. P. (1986), *The warmth dimension: Foundations of parental acceptance-rejection theory*. Newbury Park, CA: Sage Publications, Inc (Reprinted by Rohner Research Publishers).

97. Scheper-Hughes, N. (1985), *Culture, scarcity, and maternal thinking: Maternal detachment and infant survival in a Brazilian shantytown*, „Ethos", 13: pp. 291-317.

98. Schwartz, S.H. (1977), *Normative influences on altruism*, în L. Berkowitz (Ed.), „Advances in experimental social psychology" (Vol. 10, pp. 221-279), New York, Academic Press.

99. Simmel, G. (1950), *The Sociology of Georg Simmel, translated and edited by Kurt H. Wolff*, Glencoe. III.: Free Press, p. 387.

100. Skinner, B.F. (1971), *Beyond Freedom and Dignity*, New York, Knopf.

101. Steinberg, L. (1990), *Autonomy, conflict, and harmony in the family relationship*, în S. Feldman and G. Elliott (Eds.), At the threshold: The developing adolescent (pp. 255-276), Cambridge, MA: Harvard University Press.

102. Suls, J.; David, J. & Harvey, J. (1996), Pe*rsonality and coping: Three generations of research*, „Journal of Personality", 64, pp. 711-736.

103. Surra CA, Longstreth M. (1990), *Similarity of outcomes, interdependence, and conflict in dating relationships*, J. Personal. Soc. Psy-chol. 59:501.

104. Talbot, R. J. (1993), *Creativity in the Organizational Context: Implications for training*, în: S.G. Isaksen, M.C. Murdock, R.L. Firestien, D.J. Treffinger (Eds.), „Nurturing and Developing Creativity, The Emergence of a Discipline", Ablex Publishing Corporation Norwood New Jersey, pp. 182-185.

105. Thurnwald, R. (1932), *Economics in Primitive Communities*, London, Oxford University Press, p. 106.

106. Triandis, H. C. & Lonner, W. (Eds.), (1980), *Handbook of cross-cultural psychology* (Vol. 3. Basic processes), Boston, Allyn and Bacon.

107. Triandis, H. & Vassiliou, I. (1967), *Frequency of contact and stereotyping*, „Journal of Personality and Social Psychology", 7, pp. 316-328.

108. Triandis, H.C. (1995), *Individualism and Collectivism*, Boulder, CO, Westview Press.

109. Ward, C. (2001), *The A, B, C's of acculturation*, în D. Matsumoto: The handbook of culture and psychology.

110. Ward, C.; Bochner, S. & Furnham, A. (2001), *The Psychology of Culture Shock*, (2nd ed.), East Sussex, Routledge.

111. Watson, D. & Hubbard, B. (1996), *Adaptational style and dispositional structure: Coping in the context of the five-factor model*, „Journal of Personality“, 64, pp. 737-774.

112. Whiting, B. B. & Whiting, J. W. M. (1975), *Children of six cultures: A psycho-cultural analysis*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

113. Wiggins, M. (1996), *A computer-based approach to human factors education*, în B.J. Hayward, & A.R. Lowe (Eds.), „Applied aviation psychology: Achievement, change and challenge“ (pp. 201-208), Aldershot, UK, Ashgate.

114. Yang, K.S. (1988), *Will societal modernization eventually eliminate cross-cultural psychological differences?*, în M.H. Bond (ed.), „The cross-cultural challange to social psychology“ (pp. 67-85), Newbury Park, CA, Sage.

115. Zlate, M. (1987), *Un model sintetic integrativ al personalității*, „Revista de Psihologie“, nr.1, pp. 3-14.

ANEXE

Tabelul 1. CAS Analiza factorială - distribuția itemilor pe scale.

Flexibilitate interpersonală		Moralitate		Religiozitate		Criticism		Optimism		Credințe magice	
Nr. item	Factor 1	Nr. item	Factor 2	Nr. item	Factor 3	Nr. item	Factor 4	Nr. item	Factor 5	Nr. item	Factor 6
Item 6	.53	Item 65	.57	Item 49	.73	Item 56	.60	Item 35	.58	Item 77	.61
Item 61	.51	Item 68	.56	Item 60	.69	Item 53	.58	Item 10	.58	Item 24	.60
Item 15	.49	Item 29	.51	Item 1	.67	Item 57	.56	Item 33	.48	Item 34	.55
Item 27	.47	Item 13	.50	Item 71	.64	Item 36	.52	Item 38	.46	Item 42	.54
Item 70	.45	Item 58	.44	Item 11	.61	Item 59	.51	Item 69	.42	Item 9	.52
Item 18	.42	Item 46	.44	Item 14	.56	Item 64	.49	Item 31	.40	Item 5	.43
Item 2	.38	Item 25	.42	Item 63	.55	Item 80	.48	Item16	.37	Item 3	.34
Item 52	.36	Item 50	.37	Item 39	.48	Item 82	.47	Item 4	.36	Item 12	.40
Item 45	.36	Item 78	.36	Item 55	.48	Item 73	.39	Item 28	.27		
Item 23	.34	Item 7	-.35	Item 48	-.43	Item 40	.38	Item 19	.25		
Item 41	.34					Item 79	.37	Item 22	-.35		
Item 66	-.49					Item 54	.33				
						Item 62	.29				
						Item 76	.29				
						Item 81	.27				
						Item 20	.26				
α = .70		α = .72		α = .84		α = .74		α = .64		α = .64	

N = 227

Tabel 2. Factorul 1 - extraversie

Factorul 1 - extraversie					
Itemi	**Factori**				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
I1	.692				
I6	.653				.359
I7	.428			.405	
I9	.363				
I16	.544				
I21	.557			-.359	
I31	.495				
I36	.408	-.300			.365
I41	.632				
I51	.507			.323	.347
I56	.441				.380
I61	.705				
I66	.600				
I71	.581				
I76	.681				.301
I82	-.577		.303		
I86	.542				.358
I91	.763				
I92	-.451				
I96	.685				
I97	-.623				
I100	.625				

Tabel 3. Factorul 2 – conștiinciozitate

Factor 2 - Conştiinciozitate					
Itemi	**Factori**				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
I3		.570			
I8		.680			
I13		.435			-.334
I18		.541			
I23		.345			-.513
I33		.514			
I37		.350		.523	
I38		.582			
I48		.620			-.347
I62		.337			
I63		.613			
I68		.561			
I73		.628			
I78		.664			
I79		.539			
I80		.410	.359		
I85		.512			
I88		.698			
I98		.654			

Tabel 4. Factorul 3 – stabilitate emoțională

Factorul 3 - Stabilitate emoțională					
Itemi	**Factori**				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
I4			.336		
I5			.359		
I14			.532		
I15			.313		
I19			.477	.303	
I24			.455		
I34	.374		.469		
I39			.338		.327
I49			.470	.362	
I50	.391		.529		
I52			-.472		
I54			.499		
I59	.340		.471		
I69	-.355		.470	.506	
I74	.322		.419		.428
I77	-.405		-.414		
I84			.386		
I89	-.312		.467	.301	
I90			.320		
I94			.468		
I95	.311		.395		
I99			.467		.394

Tabel 5. Factorul 4 – agreabilitate

Factorul 4 - agreabilitate					
Itemi	**Factori**				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
I2			.338	.541	
I7	.428			.405	
I12	.426		-.311	.436	
I17				.487	
I22				.490	
I26				.318	.318
I27	.345			.533	
I32				.352	
I37		.350		.523	
I43		.314		.405	
I45				.437	
I47				.552	
I57				.503	
I58				.422	
I67				.612	
I69	-.355		.470	.506	
I81				-.403	
I87				.697	

Tabel 6. Factorul 5 - intelect / autonomie

Factorul 5 - Intelect / Autonomie					
	Factori				
Itemi	1	2	3	4	5
I10					.327
I20	.337				.316
I23		.345			-.513
I28					-.444
I30					.509
I35	.354				.592
I40			.301		.327
I44					.514
I46					.344
I53					-.594
I55					.371
I60					.508
I70					.438
I72	-.345				-.431
I75	.392				.504
I93					-.462

Cuprins

CAPITOLUL I
PERSONALITATE ŞI CULTURĂ 5
1.1. Personalitate – societate – cultură 5
1.2. Atitudini şi comportament social 10
1.2.1. Dimensiuni ale comportamentului social 11
1.3. Socializare, prosocialitate şi reciprocitate 17
1.4. Învățare socială – învățare culturală 26
1.5. Stres şi adaptare 32

CAPITOLUL II
ADOLESCENȚĂ ȘI IDENTITATE 41

CAPITOLUL III
STUDII DE IDENTIFICARE
A STRUCTURILOR DE PERSONALITATE 51

CAPITOLUL IV
STUDII PRELIMINARE PENTRU DETERMINAREA
TRĂSĂTURILOR DE PERSONALITATE ALE
ADOLESCENȚILOR ROMÂNI 57
4.1. Studii de adaptare de probe
pe populația românească 58
4.2. Adaptare pentru populația românească
a chestionarului de axiome sociale (CAS) 66
4.3. Adaptarea la populația românească
a inventarului de personalitate *Five-Factors* 77

4.4. Studii de adaptare la populația românească
a Chestionarului Normei Personale
de Reciprocitate (PNR) 86

CAPITOLUL V
MODALITĂȚI DE STRUCTURARE A PERSONALITĂȚII ȘI
COMPORTAMENTULUI ADOLESCENȚILOR ÎNTR-O
SOCIETATE ÎN SCHIMBARE 91

BIBLIOGRAFIE 107

ANEXE 115

Printed and bound in Romania
by punct